قضايا اقتصادية معاصرة

دكتور
إسماعيل حسين إسماعيل
استاذ الاقتصاد

دكتور
شكرى رجب العشماوى
استاذ الاقتصاد والمالية العامة المساعد





قضايا اقتصادية معاصرة

دكتور

إسماعيل حسين إسماعيل

استاذ الاقتصـــــــــــاد

دكتور

شـــكرى رجب العشـــماوى

استاذ الاقتصاد والمالية العامة المساعد

2014

الدار الجامعية

84 شارع زكريا غنيم - تانيس سابقاً

E-mail : m20ibrahim@yahoo.com

Web Site : www.eldarelgamaya.net

☎ : 5907466-5917882

أسم المؤلف : د. إسماعيل حسين - د/ شكرى العشماوى

أسم الكتاب : قضايا اقتصادية معاصرة

الناشـــــر : الدار الجامعية - الإسكندرية

العنوان : 84 شارع زكريا غنيم الإبراهيمية الإسكندرية

تليفاكس : 002035907466 - 002035917882

الموقع الإلكترونى : www. Eldarelgamaya.net

البريد الإلكترونى : m20ibrahim@yahoo.com

رقم الإيداع: 5282

رقم الترقيم الدولي: 4 - 304 - 422 - 977 - 978

فريق عمل الكتاب:

التجهيز والإشراف الفنى : الدار الجامعية إسكندرية

تصميم الغلاف : أميرة أحمد رأفت

مقدمة

لقد أصبح لعلم الاقتصاد وقضاياه أهمية بالغة ومكانة متميزة بين كافة العلوم الاجتماعية وذلك نتيجة لما اقتنع به الناس من أن فهم ودراسة الأوضاع الاقتصادية السائدة تمثل الأساس الحيوي الذي تقوم عليه كافة الأنظمة السياسية والاقتصادية والاجتماعية.

لقد أصبح لزاما علينا جميعا أن نكون ملمين بمبادئ علم الاقتصاد وأسس إدارته وقضاياه في ظل تعدد السياسات التي تمس حياتنا اليومية وما يعرض علينا من مشاكل وقضايا تحتاج إلى إبداء رأي أو فهم آلية حدوثها وتفسيرها. زد على ذلك أن البرامج السياسية للأحزاب والتكتلات السياسية أصبحت تبنى على وسائل ومعالجات ذات طابع اقتصادي تهدف إلى تحسين حالة الفرد اقتصادياً واجتماعياً وتضمن الوصول للسلطة وقيادة زمام الدول. إنه العلم الأكثر أهمية وفعالية في حياة الأمم.

هذا الكتاب بمثابة مدخل لدراسة بعض القضايا الاقتصادية المعاصرة وقد أعد ليكون منهجاً دراسياً فى الجامعات أو للراغبين فى تعليم أنفسهم من المثقفين والمهتمين بمجالات الاقتصاد والتنمية.

المحتويـــات

الفصل الأول

التنمية المستدامة

الفصل الأول

التنمية المستدامة

أولاً : مفهوم التنمية المستدامة.

ثانيــاً : أبعاد التنمية المستدامة وأهدافها وأسسها.

ثالثــاً : رأس المال الطبيعي والتنمية المستدامة.

رابعــاً : مؤشرات التنمية المستدامة.

خامساً : التنمية البشرية.

الفصل الأول

التنمية المستدامة

مقدمة

إن التنمية المستدامة لا تمثل ظاهرة اهتمام جديدة، حيث أن الاهتمام بالبيئة والحفاظ على الموارد وتنميتها كان من الأهداف التي سعى إليها الناس في الحضارات القديمة. غير أن هذا الاهتمام لم يكن يأخذ أطراً منهجية إلا في النصف الثاني من القرن الماضي، حيث اهتمت جماعات البحث، بالتوازي مع انبثاق الطلب الاجتماعي لصالح المحافظة على البيئة، بالعلاقة القائمة بين الأنشطة الإنسانية والمحيط الطبيعي. إن مسألة نقل رأس المال الطبيعي للأجيال القادمة قد ظهرت بقوة في بداية القرن العشرين، حيث أن اللجنة الكندية للمحافظة على البيئة قد أشارت إلى هذه المسألة في عام 1915م. وأصدر الاتحاد الدولي للمحافظة على الموارد الطبيعية الذي تأسس عام 1948م تقريراً حول" بيان عن المحافظة على الطبيعة عبر العالم في عام 1950 م"، وقد اعتبر هذا التقرير رائداً في مجال المقاربة الراهنة المتعلقة بالمصالحة بين البيئة والاقتصاد. وقد ركزت الوثيقة على المحافظة على الطبيعة لكنها أعطت الأفضلية لرسالة جديدة تعين التغيير الذي طرأ على دعاة المحافظة، حيث زال التناقض بين المحافظة على الطبيعة وبين التنمية الاقتصادية .فتأسس مفهوم التنمية المستدامة انطلاقاً من هذا التحليل الذي يقر بوجود علاقة وطيدة توحد الاقتصاد بالبيئة . وهكذا فقد تقدم التقرير الأول المنبثق عن نادي روما والمعنون "كفى من النمو" في عام 1970م، بفرضية الحدود البيئية للنمو الاقتصادي مثيراً ضجة بين المناضلين البيئيين أنصار النمو في درجة الصفر وبين دعاة النمو مهما كان الثمن.

وكانت أول محاولة للتوفيق بين النزعتين قد تم بحثها في مؤتمر الأمم المتحدة حول البيئة البشرية الذي عقد باستوكهولم عام 1972 م، حيث شهد المؤتمر انبثاق مفهوم التنمية الملائمة للبيئة المصاغ من قبل العالمين إينياسي صاش وموريس سترونغ وآخرين .ويضع هؤلاء في مقدمة اهتمامهم نموذجاً للتنمية يحترم البيئة، ويولي عناية خاصة بالتسيير الفعال للموارد الطبيعية، ويجعل التنمية الاقتصادية ملائمة للعدالة الاجتماعية ولحماية البيئة. ويعتمد هؤلاء مقاربة إرادية جداً ومؤسساتية، حيث تسمح التدخلات في المجالات الأربعة التالية بتحقيق الأهداف الثلاثة المتمثلة في النمو الاقتصادي والعدالة الاجتماعية وحماية البيئة:

- التحكم في استعمال الموارد.
- توظيف تقنيات نظيفة تتحكم في إنتاج النفايات وفي استعمال الملوثات.
- حصر معقول لموضع النشاطات الاقتصادية.
- تكييف أساليب الاستهلاك مع العوائق البيئية والاجتماعية بمعنى اختيار الأفضلية للحاجات على حساب الطلب. وفي مطلع عقد الثمانينات وتحديداً في عام 1981م برز الاهتمام الجديد بالمفهوم في تقرير الاتحاد العالمي للمحافظة على الموارد الطبيعية والمعنون" الاستراتيجية العالمية للمحافظة على البيئة". حيث تم للمرة الأولى وضع تعريف محدد للتنمية المستدامة والتي هي" السعي الدائم لتطوير نوعية الحياة الإنسانية مع الأخذ بالاعتبار قدرات النظام البيئي الذي يحتضن الحياة وإمكاناته"، كما تم في التقرير توضيح أهم مقومات التنمية المستدامة وشروطها ولكن بالرغم من أهمية ما جاء في تقرير الاستراتيجية الدولية للمحافظة على البيئة، غير أن الولادة الحقيقية لمفهوم التنمية المستدامة جاءت مع إعلان اللجنة العالمية للبيئة والتنمية لتقريرها المعنون "مستقبلنا المشترك " Our Common Futureالصادر عام 1987 م، والتي عرفت التنمية المستدامة

بأنها التنمية التي تلبي احتياجات الحاضر دون الإخلال بقدرات الأجيال القادمة على تلبية احتياجاته. وغني عن البيان، فإنه مهما كان أصل المفهوم وتاريخ ميلاده، فإن التنمية المستدامة قد باتت الآن واسعة التداول وشائعة الاستعمال ومتنوعة المعاني وبدأت تقرن بأي نمط تنموي، فهناك التنمية الزراعية المستدامة، والتنمية الصناعية المستدامة، والتنمية البشرية المستدامة، والتنمية السياحية المستدامة ... الخ.

أولاً : مفهوم التنمية المستدامة

استخدم اقتصاديو التنمية تعبير الاستدامة (Sustainability) محاولة منهم لإيضاح التوازن المطلوب بين النمو الاقتصادي من ناحية والمحافظة على البيئة من ناحية أخرى .ورغم تداول تعريفات مختلفة لهذا المفهوم، فإنه يشير في الأساس إلى" توفير احتياجات الجيل الحالي دون الإضرار باحتياجات أجيال المستقبل ."وتشير هذه الجملة ضمناً إلى أن النمو المستقبلي ونوعية الحياة الشاملة تعتمد بشكل جوهري على نوعية البيئة. وتمثل قاعدة الموارد الطبيعية لبلد ما وسمة هوائه ومائه وأرضه إرثاً مشتركاً لأجياله برمتها. والاتجاه لتدمير هذه الهبة عشوائياً سعياً وراء أهداف اقتصادية قصيرة المدى يفضي إلى إنزال العقوبة بالأجيال الحاضرة والمستقبلية على وجه الخصوص[1] والتنمية المستدامة هي تعبير عن التنمية التي تتسم بالاستقرار، وتمتلك عوامل التواصل وهي ليست واحدة من الأنماط التنموية التي درج مفكرو التنمية على إبرازها، مثل التنمية الاقتصادية، أو الاجتماعية، أو الثقافية، أو البيئية، أو المؤسسية، بل هي تشمل كافة هذه الأنماط.

فهي تنمية تنهض بالأرض ومواردها وتنهض بالموارد البشرية وتقوم بها، فهي تنمية تأخذ بعين الاعتبار البعد الزمني وحق الأجيال القادمة في التمتع بالموارد الطبيعية.

وعلى ضوء ما ورد آنفاً فإن التعريف الأكثر وضوحاً للتنمية المستدامة بأنها التنمية التي تأخذ في الاعتبار القيود الثلاثة الرئيسة التي تفرضها البيئة على جهد التنمية، ألا وهي عدم التبذير في استخدام الموارد الناضبة، والالتزام باستخدام الموارد المتجددة بحدود قدرتها على تجديد نفسها، وعدم تجاوز قدرة البيئة على هضم ما يلقيه فيها جهد التنمية من مخلفات

ثانياً: أبعاد التنمية المستدامة وأهدافها وأسسها

1- أبعاد التنمية المستدامة:

للتنمية المستدامة ثلاثة أبعاد رئيسة هي :البيئة والمجتمع والاقتصاد .وعند النظر إلى هذه الركائز على أنها دوائر متداخلة ذات أحجام متساوية، نجد أن منطقة التقاطع عند المركز تمثل رفاهية الإنسان؛ فكلما اقتربت هذه الدوائر من بعضها، شريطة أن تكون مكملة لبعضها لا على حساب بعضها، ازدادت منطقة التقاطع. قبلت فكرة التنمية المستدامة وتم إقرارها على صعيد واسع، غير أنه اتضح بأن ترجمة هذه الفكرة إلى أهداف وبرامج وسياسات عملية يعد مهمة صعبة، حيث أن عملية التنمية الشاملة تتطلب التوافق بين السياسات المختلفة، الاقتصادية والاجتماعية والبيئية لتنمية المستدامة تدعو إلى مستقبل يتم فيه موازنة الاعتبارات البيئية والاجتماعية والاقتصادية عند السعي إلى تحقيق التنمية وتحسين نوعية الحياة .فلابد من الربط ما بين التنمية والبيئة من أجل حماية الأنظمة البيئية وإدارة الموارد الطبيعية التي تعد من المستلزمات الأساسية للإيفاء باحتياجات الإنسان وتحسين ظروف المعيشة للجميع، لكن دون زيادة استخدامها إلى ما يتخطى قدرة الكرة الأرضية على التحمل.

ولذلك، فإن الجهود الهادفة إلى بناء نمط حياة مستدام تتطلب إحداث تكامل بين الإجراءات المتخذة في ثلاثة مجالات رئيسة هي:

أ- *النمو الاقتصادي والعدالة:* تتطلب النظم الاقتصادية العالمية القائمة حالياً، بما بينها من ترابط، نهجاً متكاملاً لتهيئة نمو مسئول طويل الأجل، مع ضمان عدم تخلف أية دولة أم مجتمع عن الركب.

ب- *حفظ الموارد الطبيعية والبيئة:* للحفاظ على التراث البيئي العالمي والموارد الطبيعية من أجل الأجيال القادمة، يجب إيجاد حلول قابلة للاستمرار اقتصادياً للحد من استهلاك الموارد، وإيقاف التلوث، وحفظ الموارد الطبيعية.

ج- *التنمية الاجتماعية:* يحتاج الإنسان إلى العمل والغذاء والتعليم والطاقة والرعاية الصحية والماء وخدمات الصرف الصحي. عند العناية بهذه الاحتياجات، يجب على المجتمع الدولي أن يكفل أيضاً احترام النسيج الثري الذي يمثله التنوع الثقافي والاجتماعي، واحترام حقوق الإنسان، وتمكين جميع أعضاء المجتمع من أداء دورهم في تقرير مستقبلهم ومما تقدم يمكن اعتبار التنمية المستدامة قضية أخلاقية وإنسانية بقدر ما هي قضية تنموية بيئية، وهي قضية مصيرية ومستقبلية، والذي يؤكد ذلك أن التنمية في مختلف دول العالم لا تحقق شروط الاستدامة بوضعها الحالي لأنها تتم على حساب استهلاك واستنزاف الرصيد الطبيعي للأجيال القادمة، فبعضهم يتعامل مع قضية التنمية المستدامة كقضية أخلاقية، وبعضهم الآخر يرى أنها نموذج تنموي بديل يختلف عن النموذج الصناعي الرأسمالي أو هو أسلوب لإصلاح أخطاء وتعثرات النماذج السابقة بعلاقتها مع البيئة، ويرى آخرون أنها تفكير في مستقبل ومصير الأجيال القادمة وأن عنصر الوقت هو أهم ما يميزها. ويمكن الوقوف على أبرز السمات الأساسية للتنمية المستدامة :

- تختلف عن التنمية بشكل عام كونها أشد تداخلاً وتعقيداً فيما يرتبط بما هو طبيعي وما هو اجتماعي في التنمية.
- تقوم على أساس تلبية متطلبات أكثر الشرائح فقراً في المجتمع، وتسعى إلى الحد من تفاقم الفقر في العالم.
- ترتكز على أساس نوعي يتعلق بتطور الجوانب الروحية والثقافية والإبقاء على الخصوصية الحضارية للمجتمعات.
- تتداخل فيها الأبعاد الكمية والنوعية بحيث لا يمكن فصل عناصرها وقياس مؤشراتها.
- لها بعد دولي يتعلق بضرورة تدخل كافة الدول الغنية لتنمية الدول الفقيرة.

2- أهداف التنمية المستدامة:

تسعى التنمية المستدامة من خلال آلياتها ومحتواها إلى تحقيق مجموعة من الأهداف يمكن تلخيصها بما يلي:

أ- *تحقيق نوعية حياة أفضل للسكان:* تحاول التنمية المستدامة عن طريق عمليات التخطيط وتنفيذ السياسات التنموية تحسين نوعية حياة السكان في المجتمع اجتماعياً واقتصادياً ونفسياً وروحياً من خلال التركيز على الجوانب النوعية للنمو، لا الكمية وبصورة عادلة ومقبولة.

ب- *احترام البيئة الطبيعية:* تركز التنمية المستدامة على العلاقة بين نشاطات السكان والبيئة وتتعامل مع النظم الطبيعية ومحتواها على أنها أساس الحياة الإنسانية، إنها ببساطة تنمية تستوعب العلاقة الحساسة بين البيئة الطبيعية والبيئة المبنية، وتعمل على تطوير هذه العلاقة كي تكون علاقة تكامل وانسجام.

ج- *تعزيز وعي السكان بالمشكلات البيئية:* ويتم ذلك من خلال تنمية إحساس الأفراد بالمسؤولية تجاه المشكلات البيئية، وحثهم على المشاركة الفاعلة في خلق الحلول المناسبة لها عن طريق مشاركتهم في إعداد برامج ومشروعات التنمية المستدامة وتنفيذها ومتابعتها وتقييمها.

د- *تحقيق الاستغلال الرشيد للموارد الطبيعية*: تتعامل التنمية المستدامة مع الموارد الطبيعية على أنها موارد محدودة، لذلك تحول دون استنزافها أو تدميرها، وتعمل على استخدامها وتوظيفها بصورة عقلانية.

هـ- *ربط التكنولوجيا الحديثة بما يخدم أهداف المجتمع:* ويتحقق ذلك عن طريق توعية السكان بأهمية التكنولوجيات المختلفة لعملية التنمية، وكيفية استخدام المتاح والجديد منها في تحسين نوعية حياة المجتمع وتحقيق أهدافه المنشودة، دون أن ينجم عن ذلك مخاطر وآثار بيئية سالبة، أو على الأقل أن تكون هذه المخاطر والآثار مسيطراً عليها بمعنى وجود حلول مناسبة لها.

و- *إحداث تغيير مناسب ومستمر في حاجات وأولويات المجتمع:*

ويتم ذلك بطريقة تلائم إمكانيات المجتمع وتسمح بتحقيق التوازن الذي من خلاله يمكن تفعيل التنمية الاقتصادية، والسيطرة على المشكلات البيئية كافة، ووضع الحلول الملائمة لها.

3- أسس التنمية المستدامة:

تعتمد التنمية المستدامة على تحقيق أمرين أساسيين هما الحق في التنمية والحق في حماية البيئة وكلاهما من حقوق الإنسان، فيقيناً أن حماية البيئة باتت مطلباً أساسياً لتدعيم حقوق الإنسان في الحياة الكريمة والتمتع بالصحة التي تأتى من خلال الحق في التنمية. وللتنمية المستدامة عناصر رئيسة تم وضعها بصفة أساسية ضمن إعلان ريودي جانيرو في المبادئ من 3 إلى 8 والمبدأ 16 . والعناصر الموضوعية للتنمية تتضمن الآتي:

- الاستخدام المتواصل للموارد الطبيعية.
- اندماج الحياة البيئية مع التنمية الاقتصادية.
- الحق في التنمية.
- التوزيع العادل للموارد بين الجيل الحالي والأجيال القادمة.
- تحميل المتسبب في التلوث بنفقات التلوث.

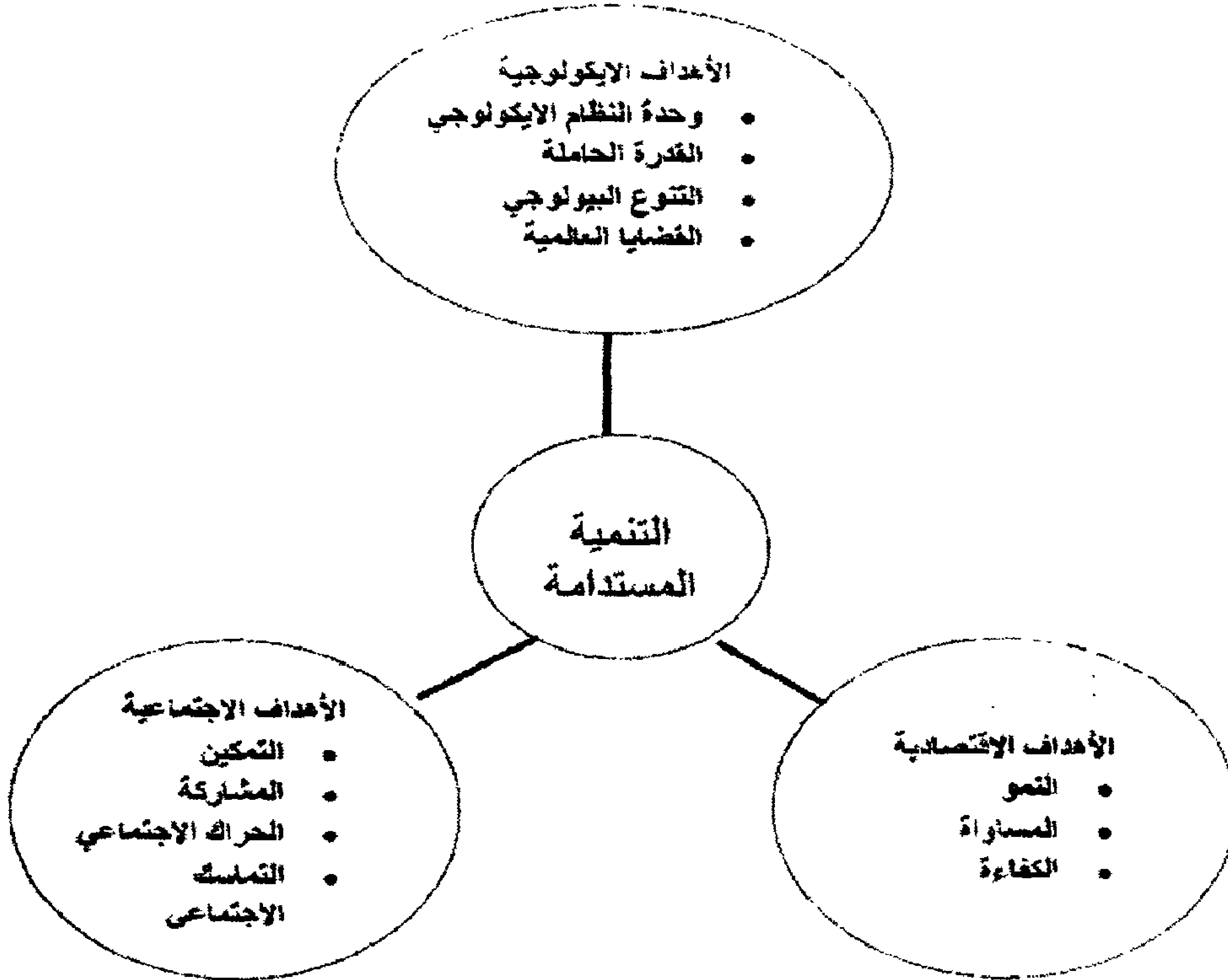
أما العناصر الإجرائية، فإنها تتمثل في المبدأين 10) و(17 الخاصين بالاشتراك العام في اتخاذ القرار وفي التقييم البيئي العام. وتستند التنمية المستدامة على عدة اعتبارات أو مقاييس بيئية تحكمها قواعد هي:

قاعدة المخرجات :وتتكون من نوعين من المصادر هما

-*المصادر المتجددة* :وهي ألا يكون استهلاك المصادر بما يتجاوز قدرتها على إعادة التوليد.

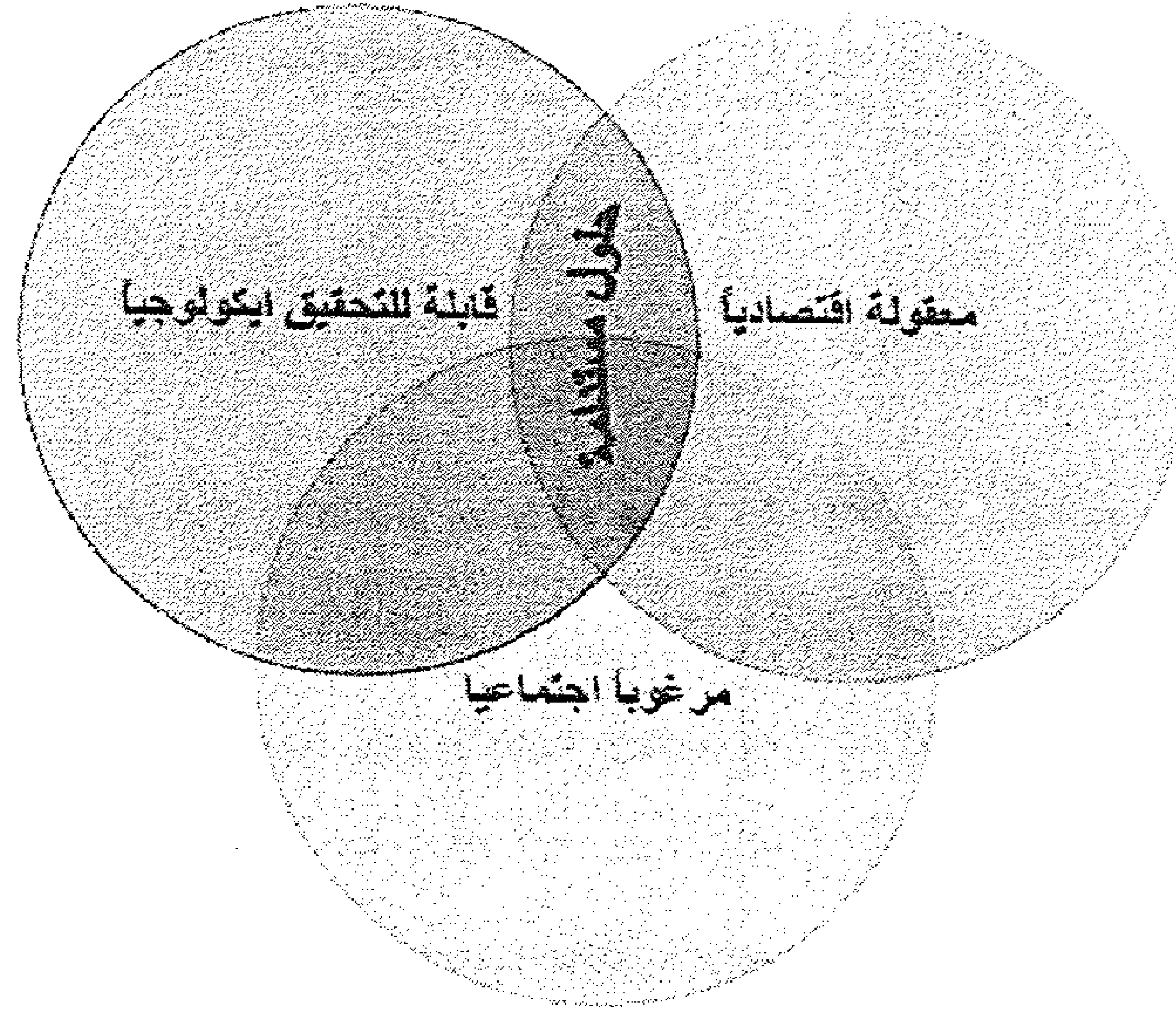
-*المصادر غير المتجددة* :عدم استنزاف المصادر غير المتجددة بحيث أن تكون أقل من المعدل التاريخي لتطوير المستخدم للمصادر المتجددة واستثمارها حسب قاعدة سرفيان كوزي للتنمية المستدامة، والتي تنص على "*أن الناتج من استخدام المصادر المستنفدة يجب استخدام جزء منه في قضاء الحاجيات الحالية بباقي العائد في مشاريع مستقبلية تخدم الأجيال القادمة*. يوضح الشكل (1) مجموعة الأهداف الرئيسة الخاصة بمفهوم الاستدامة، والتي تنطوي على مضامين عملية كامنة للتنمية المستدامة. وقد بذلت جهود متواصلة لتأكيد المضامين المتأصلة في العناصر الثلاثة للتنمية المستدامة.

ترابط أبعاد عملية التنمية المستدامة



ويركز علماء البيئة على الحفاظ على تكامل النظم البيئية المطلوبة للاستقرار الشامل للنظام البيئي العالمي والاهتمام بقياس وحدات الكائنات الطبيعية والكيميائية والبيونوجية .ويسعى الاقتصاديون إلى تعظيم الرفاهية البشرية إلى أقصى درجة في ظل الموجودات الرأسمالية والتقنيات الحالية واستخدام الوحدات الاقتصادية) مثل المال أو القيمة المتحققة (بوصفها معياراً للقياس. ويركز علماء الاجتماع على أن العوامل الأساسية الفعالة في التنمية المستدامة هم الناس ومدى احتياجاتهم ورغباتهم واستخدام الوحدات غير الملموسة أحياناً، مثل الرفاهية والتمكين الاجتماعي وتقع الحلول الدائمة اللازمة لتنمية النظم الأرضية في مفترق الطرق بين المجالات التي تمثل عناصر التنمية المستدام).

العناصر الرئيسة التي تحقق التنمية المستدامة



ولا تتحقق التنمية المستدامة إلا حينما تكون أهداف الإدارة وإجراءاتها قابلة للتطبيق من الناحية البيئية وأن تكون عملية من الناحية الاقتصادية ومرغوبة اجتماعياً، مما يشير إل ى الكمال البيئي وتقبلها سياسياً .وعلم التنبؤ ذاته لا يقدم أية أسس للأحكام القيمية، بل يوفر بالأحرى مصدراً أساسياً للمعلومات التي تتخذ على أساسها القرارات الاقتصادية والاجتماعية، وفقاً للشروط التي تفرضها قيم الناس.

ومع ذلك، فإن عدم التوازن بين العناصر الثلاثة أو إعادة صياغة التوازن ليعكس تفوق إحدى وجهات النظر على ما عداها قد يسفر عن فشل تحقيق حماية البيئة بسبب تعرض واحد أو أكثر من المجالات للإخفاق .فإذا أخذنا على سبيل المثال إحدى وجهات النظر الأساسية في الحسبان بحيث تبرز الأهداف الاقتصادية فقط مثل النمو والكفاءة، وترجع في الوقت نفسه الأهداف البيئية إلى إدارة الموارد

الطبيعية وحدها، فإنه لا يمكن تحقيق توازن دائم في الأجل الطويل. وبالمثل يكون استمرار النظم الأرضية) مثل الغابات (متدثراً في عباءة القيم والمؤسسات الإنسانية دون الاعتماد على الوظائف البيئية وحدها .هذا بالإضافة إلى أن المشكلات الطبيعية الحيوية والتقنية الظاهرية مع ما يواكبها من تدهور الموارد وفقدان الإمكانات الكامنة في النظم الايكولوجية مثل النظم الايكولوجية الزراعية، يكون لها في واقع الأمر جذور أصيلة في المشكلات الاقتصادية والاجتماعية والسياسية.

ثالثاً : رأس المال الطبيعي والتنمية المستدامة

مكونات رأس المال الطبيعي:

يمكن النظر إلى رأس المال الطبيعي على أنه يتألف من:

- الموارد الطبيعية **Natural Resources**
- الأرض **Land**
- الأنظمة الحيوية **Ecosystems**

وتكتسب هذه المكونات الثلاثة أهمية كبيرة بوصفها تشكل وظائف للتنمية المستدامة بعيدة المدى للاقتصاد .ويمكن وضع هذه الوظائف ضمن إحدى الفئات التالية:

الفئة الأولى: وظائف المورد Resource Functions:

تتضمن تحويل الموارد الطبيعية إلى سلع وخدمات لصالح البشرية، مثل المخزون من المعادن والأخشاب والغابات الطبيعية، وثروة أعماق البحار من الأسماك.

الفئة الثانية : وظائف مرتبطة بالتخلص من النفايات Sink Functions:

تقوم بالتخلص من المواد غير المرغوب بها من جراء عمليتي الإنتاج والاستهلاك مثل: الغازات الناتجة عن الاحتراق والعمليات الكيماوية، والمياه المستخدمة لتنظيف المنتجات أو البشر، والمخلفات من المواد. وعادة ما يتم تصريف هذه المواد إما في الهواء، أو المياه، أو دفنها في التربة .ويطلق على طرق التصريف الثلاثة هذه بالتسريبات Sinks.

الفئة الثالثة: وظائف خدمية Service Functions:

تقوم بتوفير متطلبات الحياة للكائنات الحية بما فيها البشر، مثل الهواء للتنفس، والماء للشرب. لذا يطلق عليها وظائف البقاء. ويطلق على بعض مكونات هذه الفئة من الوظائف وظائف أسباب الراحةAmenity Functions ، التي تحسن من نوعية الحياة مثل المناطق الطبيعية لقضاء أوقات الفراغ، والمرتبطة بالجنس البشري فقط. ووفقاً لمنهج رأس المال الطبيعي، فإن التنمية المستدامة تعتمد على صيانة هذا النوع من رأس المال) والأنواع الأخرى من رأس المال .(وفي حالة تآكل رصيد رأس المال الطبيعي إلى المستوى الذي لا يمكنه من القيام بالوظائف المشار إليها في الفئات الثلاث أعلاه، فإن أنماط التنمية المعتمدة على هذه الوظائف لم تعد مستدامة .وغني عن البيان، أن ذلك لا يعني أن أنماطاً أخرى من التنمية لم تعد موجودة، بل يعني أن هناك حاجة لوقف الاعتماد على مدخلات رأس المال الطبيعي، أو إيجاد وسائل جديدة لتحل محل هذا النوع من رأس المال. وبناء على ذلك، فقد برز اتجاهان فيما يتعلق بمدى اعتماد استدامة التنمية على رأس المال الطبيعي.

الاتجاه الأول :الاستدامة الضعيفة Weak Sustainability:

يؤمن هذا الاتجاه بضرورة المحافظة على مستوى نصيب الفرد من الدخل الناتج عن إجمالي رصيد رأس المال) الطبيعي وغير الطبيعي .(ويعني ذلك أن هناك إمكانية إحلال ما بين هذين النوعين من رأس المال .أي أن هذا الاتجاه يسمح بتآكل رأس المال الطبيعي طالما أنه يمكن تعويض ذلك بأنواع من رأس المال) مثلاً تربة اصطناعية محل تربة طبيعي.

الاتجاه الثاني :الاستدامة القوية Strong Sustainability :

يؤمن هذا الاتجاه بضرورة المحافظة على كافة أنواع رأس المال، وما يتضمنه ذلك من فرص التكامل ما بين هذه الأنواع) عكس من فرض التنافس السائد في الاتجاه الأول .(فعلى سبيل المثال، فإن رأس المال المنتج المستخدم في الحصاد ومعالجة الأخشاب لا يملك قيمة دون وجود رصيد من الأخشاب جاهزة للقطع . وعليه فإنه من خلال المحافظة على كلا النوعين من رأس المال) الطبيعي والمنتج (يمكن المحافظة على استدامة التنمية .ويطلق على التحذيرات التي يتبناها هذا الاتجاه في مجال التنمية المستدامة"المبادئ التحوطية " Precautionary ويعبر عن هذه المبادئ بالبنود التالية:

- يجب ألا يتم استخدام الموارد المتجددة Renewable بمعدل يتخطى معدل تجديدها.
- يجب استخدام الموارد غير المتجددة Non-Renewable بحذر وبكفاءة مع الحرص على استمرار هذه الموارد للأجيال القادمة إما من خلال التطورات التكنولوجية أو من خلال الانتقال لاستخدام الموارد المتجددة.
- يجب ألا تستخدم الوظائف المرتبطة بالتخلص من النفايات بمعدل يفوق قدرتها التمثيلية Assimilative Capacities. وأياً كان الاتجاه الذي تتبناه التنمية المستدامة، فإن تأثير زيادة السكان يعد واحداً في ظل هذين

الاتجاهين .فلا يفترض ألا تتناقص أرصدة رأس المال فحسب، وإنما لامناص أن تنمو هذه الأرصدة بنفس معدل نمو السكان إذا ما كان الهدف هو المحافظة على ثبات متوسط دخل الفرد. وبطبيعة الحال، فإن تأثير التغيرات التكنولوجية قد يعني أنه بإمكان عدد السكان أن ينمو بمعدل يتجاوز معدل نمو أرصدة رأس المال دون أن يرافق ذلك خفض في متوسط دخل الفرد، وذلك في ظل إمكانية التقدم التكنولوجي بتحقيق استخدام أكثر إنتاجية لأرصدة رأس المال المتاحة.

وطالما أن الاستدامة القوية، تتطلب صيانة مستقلة لأرصدة رأس المال، فإنه لا يبدو أن هناك سبباً يمنع من تقييم كافة أشكال رأس المال بنفس وحدة القياس : وحدات عينية أو وحدات نقدية .وتتميز طريقة القياس العيني بأنها طريقة مباشرة وواضحة المعالم، فأرصدة الموارد الطبيعية المختلفة) مثل أصول الأخشاب، وموارد باطن الأرض (يمكن قياسها باستخدام وحدات عينية مبسطة.أما قياس رأس المال الطبيعي المتمثل بالأنظمة البيئية، مثل طاقة استيعاب الأنهار للمخلفات، فهي مسألة في غاية الصعوبة.

رابعاً: مؤشرات التنمية المستدامة

تساهم مؤشرات التنمية المستدامة في تقييم مدى تقدم الدول والمؤسسات في مجالات تحقيق التنمية المستدامة بصورة فعلية، وهذا ما ينجم عنه اتخاذ العديد من القرارات الدولية والوطنية حول السياسات الاقتصادية والاجتماعية والبيئية . وتعكس هذا المؤشرات مدى نجاح الدول في تحقيق التنمية المستدامة، وهي تقيم بصورة رئيسة وضع الدول من خلال معايير رقمية يمكن حسابها ومقارنتها مع دول أخرى، وتساهم في إعطاء صورة واضحة عن مدى التقدم أو التراجع في تطبيق سياسات كل دولة في مجالات التنمية المستدامة.

وتتمحور مؤشرات التنمية المستدامة حول القضايا التي تضمنتها توصيات أجندة القرن الحادي والعشرين وهي تشكل إطار العمل البيئي في العالم وقد حددتها الأمم المتحدة بالقضايا التالية :المساواة الاجتماعية، الصحة العامة، التعليم، الفئات الاجتماعية، أنماط الإنتاج والاستهلاك، السكن، الأمن، السكان، الغلاف الجوي، الأراضي، البحار والمحيطات والمناطق الساحلية، المياه العذبة، التنوع البيولوجي، النقل والطاقة، النفايات الصلبة والخطرة، الزراعة، التكنولوجيا، التصحر والجفاف، الغابات، السياحة البيئية، التجارة، القوانين والتشريعات والأطر المؤسسية.

وفيما يلي توضيح لأهم القضايا المرتبطة بمؤشرات التنمية المستدامة .

1- القضايا والمؤشرات الاجتماعية :

تتمثل القضايا المرتبطة بالمؤشرات الاجتماعية للتنمية المستدامة في ست قضايا هي:

المساواة الاجتماعية، الصحة العامة، التعليم، السكن، الأمن، السكان.

أ- **المساواة الاجتماعي:** تعد المساواة الاجتماعية إحدى أهم القضايا الاجتماعية في التنمية المستدامة، إذ تعكس إلى درجة كبيرة نوعية الحياة والمشاركة العامة. وترتبط المساواة مع درجة العدالة والشمولية في توزيع الموارد وإتاحة الفرص واتخاذ القرارات. وتتضمن فرص الحصول على العمل والخدمات العامة، وأهمها الصحة والتعليم والعدالة. ومن القضايا الهامة المرتبطة بتحقيق المساواة الاجتماعية تبرز قضية مكافحة الفقر، والعمل وتوزيع الدخل، والوصول إلى الموارد المالية وعدالة الفرص بين الأجيال.

وقد عالج جدول أعمال القرن الواحد والعشرين (Agenda 21) المساواة الاجتماعية في الفصول الخاصة بالفقر وأنماط الإنتاج والاستهلاك والمرأة والأطفال والشباب، وكذلك المجتمعات المحلية.(14) وعلى الرغم من التزام معظم دول العالم باتفاقيات ومعاهدات تتضمن مبادئ العدالة والمساواة الاجتماعية، فإن أغلب هذه الدول لم تحقق نجاحاً ملموساً في مواجهة سوء توزيع الموارد ومحاربة الفقر في مجتمعاتها، وتبقى المساواة الاجتماعية من أكثر قضايا التنمية المستدامة صعوبة في التحقيق .وقد تم اختيار مؤشرين رئيسين لقياس المساواة الاجتماعية وهما نسبة السكان تحت خط الفقر، ومقدار التفاوت بين الخُمس الأغنى والخُمس الأفقر من السكان) أو مؤشر جيني القياسي لتفاوت الدخول.

ب- الصحة العامة: هناك ارتباط وثيق ما بين الصحة والتنمية المستدامة، فالحصول على مياه صالحة للشرب وغذاء صحي ورعاية صحية دقيقة تعد من أهم مبادئ التنمية المستدامة، لأن تدهور الأوضاع الصحية نتيجة تلوث البيئة المحيطة بالسكان، والفقر، وغلاء المعيشة، والنمو السكاني المطرد أدى إلى الفشل في تحقيق التنمية المستدامة، وخاصة في الدول النامية، حيث لم تتطور الخدمات الصحية والبيئية بصورة تواكب التطور الاقتصادي. وقد وضع جدول أعمال القرن الحادي والعشرين بعض الأهداف الخاصة بالصحة أهمها ما يلي :

- تحقيق احتياجات الرعاية الصحية الأولية وخاصة في مناطق الأرياف.
- السيطرة على الأمراض السارية المعدية وحماية الأطفال وكبار السن.
- تقليص الأخطار الصحية الناجمة عن التلوث البيئي.

أما أهم المؤشرات الرئيسة للصحة فهي :العمر المتوقع عند الولادة، معدلات وفيات الأمهات والأطفال، والرعاية الصحية الأولية.

ج- **التعليـــــم:** يعد التعليم مطلباً رئيساً لتحقيق التنمية المستدامة. وقد تم التركيز عليه في جدول أعمال القرن الحادي والعشرين، لأن التعليم من أهم المكاسب التي يمكن أن يحصل عليها الفرد لتحقيق النجاح في الحياة كما أن هناك ارتباطاً مباشراً بين مستوى التعليم في بلد ما ومدى تطوره الاجتماعي والاقتصادي. ويتركز التعليم في وثيقة جدول أعمال القرن 21 حول الأهداف التالية

- إعادة توجيه التعليم نحو التنمية المستدامة.
- زيادة فرص التدريب.
- زيادة التوعية العامة.

وقد حققت الكثير من الدول نجاحات ملموسة في التعليم وفي تدريب سكانها على التعامل مع المعلومات الحديثة، ولا يزال هناك كثير من الجهد الذي يجب القيام به في هذا المجال .أما أهم مؤشرات التعليم فهي :معدل معرفة القراءة والكتابة، ومعدل الالتحاق بالمراحل التعليمية المختلفة.

د- **السكن:** يعد توفير السكن الملائم للمواطن من أهم احتياجات التنمية المستدامة، وتتأثر شروط الحياة في الحواضر الكبرى دائما بكل من الحالة الاقتصادية، ومعدل نمو السكان والفقر والبطالة وكذلك حالة ونوعية التخطيط العمراني والحضري. وتشكل الهجرة من الأرياف إلى الحواضر أحد أهم أسباب زيادة الاستيطان البشري العشوائي ونسبة المتشردين، وأولئك الذين يعيشون في ظروف صعبة ولا يجدون السكن المتناسب مع حقوقهم الإنسانية في العيش في مسكن آمن ومريح ومستقل .وتقاس حالة السكن في مؤشرات التنمية المستدامة عادة بمؤشر واحد هو نصيب الفرد من الأمتار المربعة في الأبنية.

هـ- الأمـــن : يقصد بالأمن في التنمية المستدامة الأمن الاجتماعي وحماية الناس من الجرائم، فالعدالة والديمقراطية والسلام الاجتماعي تعتمد كلها على وجود نظام للإدارة الأمنية متطور وعادل يحمي المواطنين من الجريمة، إلا أنه ينبغي في الوقت ذاته ألا تثير هذه الإدارة القلق الاجتماعي، أو تمارس سلطاتها من خلال الإساءة إلى الأفراد، والتعدي على حقوق الإنسان. ومن المسائل المتعلقة بالأمن والتي ركز عليها جدول أعمال القرن : 21 العنف والجرائم ضد الأطفال والمرأة، وجرائم المخدرات، وغيرها مما يقع ضمن بنود الأمن الاجتماعي .ويتم قياس الأمن الاجتماعي عادة من خلال نسبة مرتكبي الجرائم في المجتمع.

و- السكان : توجد علاقة عكسية بارزة بين النمو السكاني والتنمية المستدامة، فكلما زاد معدل النمو السكاني في دولة ما، أو منطقة جغرافية معينة زادت نسبة استهلاك الموارد الطبيعية وتقلص النمو الاقتصادي المستدام، مما يفاقم المشكلات البيئية، وهو ما يقلل من فرص تحقيق التنمية المستدامة. أما المؤشر الرئيس الذي يستخدم فهو معدل النمو السكاني.

2- القضايا والمؤشرات الاقتصادية :

<u>وتشمل هذه المؤشرات قضايا البنية الاقتصادية وأنماط الإنتاج والاستهلاك :</u>

أ-البنية الاقتصادية : تظهر المؤشرات المرتبطة بالنمو الاقتصادي عادة النشاط الاقتصادي الرأسمالي، ومعدل دخل الفرد والقوى الشرائية ضمن موازين السوق، لكن مثل هذه المؤشرات لا تعطي صورة واضحة عن حقيقة التفاوت الاقتصادي في توزيع الثروات أو مصادر الدخل. ويعكس تطوير المؤشرات الاقتصادية المستدامة طبيعة تأثير سياسات الاقتصاد الكلي على الموارد الطبيعية مما يعد من أولويات قياس التنمية المستدامة.

وتتمثل أهم مؤشرات البنية الاقتصادية بما يلي:

- *الأداء الاقتصادي:* ويمكن قياسه من خلال نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي ((GDP، ونسبة الاستثمار فيه.
- *التجارة:* تقاس بالميزان التجاري للسلع والخدمات.
- *الوضع المالي:* يقاس عادة من خلال احتساب نسبة المديونية الخارجية أو الداخلية إلى الناتج القومي الإجمالي، وكذلك من خلال نسبة المساعدات الإنمائية الرسمية التي يتم تقديمها أو الحصول عليها مقارنة بالناتج القومي الإجمالي.

ب- أنماط الإنتاج والاستهلاك: تعد أنماط الإنتاج والاستهلاك من أهم القضايا الاقتصادية الرئيسة في التنمية المستدامة، إذ أن العالم يتميز بسيادة النزعات الاستهلاكية في الدول المتقدمة صناعياً، وأنماط الإنتاج غير المستدامة التي تستنزف الموارد الطبيعية سواء في الدول المتقدمة أم في الدول النامية .وعليه لا مناص من إحداث تغيير جذري في سياسات الإنتاج والاستهلاك للمحافظة على الموارد وجعلها متاحة لجميع سكان العالم بصورة متساوية، شريطة أن تبقى متوفرة للأجيال المقبلة وتقع مسؤولية المحافظة على الموارد الطبيعية على الدول المتقدمة صناعياً التي تستنزف تلك الموارد من خلال إنتاجها المكثف والواسع، فيما تبذل الدول النامية كافة جهودها لتأمين الحاجات الأساسية لسكانها وتتمثل أهم مؤشرات أنماط الإنتاج والاستهلاك بالآتي:

- استهلاك المادة: يقصد بالمادة كل الخامات الطبيعية، وتقاس بمدى كثافة استخدام المواد الخام في الإنتاج.
- استخدام الطاقة : وتقاس من خلال احتساب استهلاك الطاقة السنوي للفرد.
- إنتاج وإدارة النفايات: وتقاس بكميات إنتاج النفايات الصناعية والمنزلية، وإنتاج النفايات الخطرة والمشعة، وإعادة تدوير النفايات.
- النقل والمواصلات: وتقاس بالمسافة التي يقطعها الفرد سنوياً مقارنة بنوع المواصلات (سيارة خاصة، مواصلات عامة، طائرات ،...الخ)

3- **القضايا والمؤشرات البيئية:**

تتمثل القضايا والمؤشرات البيئية في الغلاف الجوي، والأراضي، والبحار والمحيطات والمناطق الساحلية، والمياه العذبة، والتنوع الحيوي.

خامساً : التنمية البشرية

1- مفهوم التنمية البشرية

عكف برنامج الأمم المتحدة الانمائي في نشاطه على الجوانب البشرية للتنمية مشجعا على بروز رؤية جديدة للتنمية، تم توضيحها من خلال التقارير السنوية للتنمية البشرية التي يصدرها منذ عام 1990. وبحلول عام 1993، أطلق البرنامج هذه الرؤية الجديدة للتنمية تحت عنوان (التنمية البشرية المستدامة). التي تضع الإنسان في قمة أولوياتها وتنسج التنمية حوله، لا أن تنسجه حول التنمية، من خلال التأكيد أن الناس هم الثروة الحقيقية للأمم. إذ أعيد الاعتبار للفكرة القائلة بأن الناس هم وسيلة التنمية وغايتها، لا وسيلتها فحسب.

وقد جاء في تقرير التنمية البشرية لعام 1990 تعريف التنمية البشرية أنها عملية توسيع خيارات الناس. والواقع أن الخيارات هي تعبير عن مفهوم أرقى، يعود إلى الاقتصادي (إماراتيا صن) الذي يعبر عن حق البشر الجوهري في هذه الخيارات. ومن حيث المبدأ، فإن هذه الخيارات يمكن أن تكون بلا نهاية وتتغير بمرور الوقت، إلا أن الخيارات الأساسية الثلاث هي كالآتي:

أ- أن يحيا الإنسان حياة مديدة وصحية.

ب-أن يكتسب المعرفة.

ت-أن يحصل على الموارد اللازمة لمستوى معيشة لائق.

وقد أشار تقرير التنمية البشرية لعام 1990 أنه إذا لم تتحقق هذه الخيارات الأساسية الثلاث تصبح خيارات كثيرة غير متاحة وتظل فرص كثيرة بعيدة المنال، وبالإضافة إلى هذه الخيارات يتضمن مفهوم التنمية البشرية خيارات كثيرة يقدرها الناس تقديرا فائقا، ومن بينها الحريات السياسية والاجتماعية والاقتصادية والثقافية، وكذلك التمتع باحترام الذات، والتمكين بالإحساس بالانتماء إلى المجتمع، وفرص الإبداع والإنتاج، وضمان حقوق الإنسان وغيرها.

ويعرف تقرير التنمية البشرية لعام 1993، التنمية البشرية على أنها (تنمية الناس، من أجل الناس، بواسطة الناس). وهذا يعني الاستثمار في قدرات البشر، سواء في التعليم أو الصحة أو المهارات حتى يمكنهم العمل على نحو منتج وخلاق، والتنمية من أجل الناس معناها كفالة توزيع ثمار النمو الاقتصادي الذي يحققوه توزيعا واسع النطاق وعادلا، والتنمية بواسطة الناس معناها إعطاء كل امرئ فرصة المشاركة فيها. أي أن التنمية البشرية تؤكد على جانبين، أحدهما هو تشكيل القدرات البشرية في مجالات الصحة والتعليم والمعرفة ومستوى الرفاه، والآخر هو تمكين البشر من استثمار قدراتهم سواء للتمتع في أوقات الفراغ أو الإنتاج أو للمساهمة في المجالات السياسية والاجتماعية والثقافية وغيرها.

وبصدور تقرير التنمية البشرية لعام 1994 تم تعريف التنمية البشرية المستدامة على أنها هي نموذج للتنمية يمكن جميع الأفراد من توسيع نطاق قدراتهم البشرية إلى أقصى حد ممكن وتوظيف تلك القدرات أفضل توظيف لها في جميع المجالات، وهو يحمي أيضا خيارات الأجيال التي لم تولد بعد، ولا يستنزف قاعدة الموارد الطبيعية اللازمة لدعم التنمية في المستقبل.

كما يضيف ذات التقرير أن التنمية البشرية المستدامة (هي تنمية موالية للناس، وموالية لفرص العمل، وموالية للطبيعة، فهي تعطي أقصى أولوية للحد

من الفقر، وللعمالة المنتجة. والتكامل الاجتماعي ولإعادة تأهيل البيئة... وهي تجعل بالنمو الاقتصادي وتترجمه إلى تحسينات في حياة البشر دون تدمير رأس المال اللازم لحماية فرص الأجيال المقبلة).

ويمكن تعريف التنمية البشرية المستدامة بأنها استراتيجية تنموية شاملة تسعى إلى تمكين الإنسان وبناء قدراته و توسيع خياراته، في مختلف المجالات السياسية والاقتصادية والاجتماعية وكذلك الصحية والبيئية والتعليمية وغيرها، مع التأكيد على الإنصاف والعدالة في توزيع الثمار سواء بين الجيل الحالي أو بين الأجيال الحالية والمستقبلية على حد سواء، (وذلك لجعل الإنسان مؤهلا وقادرا على استثمار المنافع التي تهيؤها العولمة ومواجهة و/أو تقليل التحديات التي تفرضها).

وخلاصة يمكن القول أن موضوع التنمية البشرية يتحدد في الجوانب التالية:

- يجب على التنمية البشرية أن تجعل الناس محور اهتماماتها.
- أن الغرض من التنمية هو توسيع جميع خيارات الإنسان، وليس الدخل وحده، ومن ثم يركز مفهوم التنمية البشرية على المجتمع بأكمله، وليس على الاقتصاد فقط.
- أن التنمية البشرية معنية بتوسيع القدرات البشرية من خلال الاستثمار في الناس وبتأمين الاستخدام الكامل للمهارات.
- (وهي تعتبر النمو الاقتصادي أساسيا ولكنها تؤكد على الحاجة إلى إيلاء اهتمام لنوعيته وتوزيعه، وتحلل باستضفاء صلته بحياة البشر، كما أنها تعالج الخيارات القابلة للاستدامة من جيل إلى جيل).

ومن هذا المفهوم نستخلص أن التنمية البشرية تطرح استراتيجية تنموية تبدأ وتنتهي بالناس، أي أن تكون التنمية للناس وبواسطتهم ومن أجلهم. وهي تقو على أساس أربعة عناصر هي: الإنتاجية، العدالة، الاستمرارية، والمشاركة.

أي لابد من زيادة قدرات الأفراد التعليمية والصحية والتدريبية حتى تزداد الإنتاجية ويزداد الدخل وتزداد القدرة على إشباع الحاجات. ومن ناحية أخرى لابد أن تتاح أمام جميع الأفراد فرص متساوية للمساهمة في صنع التنمية والاستفادة من ثمارها وهو ما يكفل عدالة التوزيع، كما لا يجب أن تقتصر إتاحة الفرص المتساوية بين أبناء الجيل الحالي فقط، وإنما أبناء الجيل الحالي من ناحية، وأبناء الأجيال القادمة. كما يتعين مشاركة الأفراد في اتخاذ القرارات التي تشكل حياتهم حتى تكون التنمية لهم وبهم.

فلا شك أن التعليم بمختلف أطواره هو الآلية المتفق عليها لتنمية القدرات والمواهب. فالمجتمع الذي تزيد فيه نسبة المتعلمين يختلف عن المجتمع الذي مازال تسوده الأمية والجهل، لذا يتزايد الوعي لدى جميع المجتمعات بضرورة الرفع من المستوى العلمي وإلزام الحكومات بالتدخل بإعانات الأسر الفقيرة وإلزامها بإلحاق أولادها بالمدارس وذلك لزيادة القاعدة المتعلمة. وحتى يلعب التعليم دوره في التنمية البشرية يجب إتاحة الفرصة أمام كل إنسان لتنمية قدراته العلمية.

كما تعتبر الخدمات الصحية من بين الوسائل الهامة في تنمية الموارد البشرية، من خلال ما توفره للموارد البشرية من رعاية صحية وحماية ضد الأمراض، الأمر الذي يساهم في طول العمر وتخفيض الوفيات. يعتبر تمتع الإنسان بصحة جيدة هدف أساسي للتنمية البشرية ووسيلة للتعجيل بها لأن الصحة الجيدة تساهم في النمو الاقتصادي من عدة نواحي:

- من زاوية إنتاجية العمل: إن الصحة الجيدة تعطي للفرد المقدرة على بذل مجهود أكبر خلال نفس وحدة الزمن، والعمل لوقت أطول خلال نفس اليوم مما يساعد على زيادة الإنتاج والإنتاجية.
- تحسين استخدام الموارد الطبيعية: تسمح الصحة الجيدة لأفراد المجتمع باستخدام الموارد الطبيعية يتعذر الوصول إليها بسبب المرض.
- زيادة فعالية التعليم: يساعد تمتع الأفراد من تحقيق المكاسب الثلاثة في مجال التعليم وهي الالتحاق بالمدارس، والقدرة على تحصيل التعليم، والمشاركة في التعليم.

وحدد تقرير البنك الدولي الذي أعده عن التنمية البشرية في العالم لسنة 1993 ضرورة أخذ البلاد النامية بسياسات حاسمة في مجال الصحة من أجل تحقيق التنمية تتلخص فيما يلي:

- توجيه موارد استثمارية أكبر لأنشطة الصحة العامة ذات المردودية الأعلى للتكاليف. والتي بوسعها أن تحسن كثيرا من صحة الفقراء. ويتفاوت هذا النوع من أنشطة الصحة العامة ذات المردود الأكبر من بلد لآخر.
- تخصيص أفضل للإنفاق الصحي على الخدمات العلاجية، حيث ينبغي أن تستثمر الحكومات في البنية الأساسية الصحية بالمراكز عن طريق توسيع برامج التدريب لأعوان الرعاية الطبية كالممرضات، القابلات الخ.. وتحسين الوحدات الصحية، والمراكز الصحية.
- زيادة كفاءة البرامج الصحية الحكومية. وبالخصوص في إدارة الأدوية.

2- قياس التنمية البشرية

1-2 دليل التنمية البشرية: اكتـ ـ مفهوم التنمية البشرية دفعا قويا بادخال مقاييس دليل التنمية البشرية الرقم القياسي للتنمية البشرية الذي أطلق في التقرير الأول لعام 1990. وكان دليلا حديث التصميم، يـ ـز او على مفهوم

جديد في ذلك الوقت، ولكنه بسيط، إذ يقول أن التنمية البشرية لا تقاس بالنمو الاقتصادي فحسب كما كانت الممارسة حينئذ، بل تقاس بالإنجازات القابلة للقياس التي تحققها البلدان في الصحة والتعليم. وهو دليل مركب يقيس معدل انجازات البلد في ثلاثة أبعاد أساسية للتنمية البشرية:

- طول العمر (مقاسا بتوقع العمر عند الولادة).
- المعرفة وتقاس بمعدل إلمام البالغين بالقراءة والكتابة، ومعدل مجموع الالتحاق بالتعليم الابتدائي والثانوي والعالي.
- مستوى المعيشة (مقاسا بالدرة الشرائية بالاستناد إلى معدل الدخل المحلي الإجمالي الحقيقي للفرد).

ولقياس دليل التنمية البشرية يتم تديد أدنى قيمة وأقصى قيمة على مستوى العالم بالنسبة لكل معيار من المعايير السابقة. وبناء على تقرير الأمم المتحدة فإنه تم تبني القيم القصوى، والدنيا للمؤشرات المكونة للدليل حسب الترتيب وهي:

-العمر المتوقع عند الولادة (25 سنة، 85 سنة).

-الأمية للكبار (0%،100%).

- متوسط سنوات الدراسة (15 سنة، صفر سنة).

قيمة المعيار في الدولة - الحد الأدنى للمعيار.

مستوى الإنجاز للمعيار= الحد الأقصى للمعيار- الحد الأدنى للمعيار

وتتراوح قيمة دليل التنمية البشرية بين القيمتين الصفر والواحد. وهو يستخدم في ترتيب الدول من حيث درجة التنمية البشرية فيها. حيث ترتفع التنمية البشرية كلما اقترب المؤشر من قيمته العظمى وتنخفض كلما اقترب من القيمة الصفرية. ولذلك تم تصنيف الدول تنازليا وفق الدليل المحسوب كما يلي:

- الدول ذات التنمية البشرية العالية من 0.80 فما فوق.
- الدول ذات التنمية البشرية المتوسطة بين 0.5 وأقل من 0.8.
- الدول ذات التنمية البشرية الضعيفة تحت 0.5.

وقد وجهت لهذا المقياس عدة انتقادات أبرزها بساطته الشديد التي يعتقد معها الوصول إلى فهم أشمل لمستويات الرفاهية الإنسانية وتغيراتها وذلك نظرا لإغفالها عددا من المؤشرات المعبرة عن الجوانب المختلفة للرفاهية الإنسانية. ومن بين السلبيات التي تحيط بالمؤشرات الثلاث مثلا فقد لا يعبر مؤشر توقع الحياة عند الميلاد بالضرورة عن مدى سلامة الصحة البدنية للأفراد، وقد لا يعكس معدل الأمية لدى البالغين مستوى التعليمي مدى مساهمته في اكتساب المعرفة وتنمية قدراتهم، وفيما يتعلق بنصيب الفرد من الدخل الإجمالي فهو مؤشر مشكوك في دقته عند الأخذ في الحسبان عدم العدالة في توزيع الدخل.

ولتدارك هذا النقص عمدت التقارير الموالية إلى إدخال معايير أخرى لقياس التنمية البشرية وتتمثل في : دليل التنمية المعلن للجنس، ودليل المشاركة المعدل للجنس، ودليل الفقر التنموي.

وبعد عشرين سنة من استخدام هذا الدليل تم إدخال بعض التغييرات والتعديلات عليه وذلك باستخدام بيانات ومنهجيات لم تكن متاحة في معظم البلدان في عام 1990، لقياس أبعاد الدخل والتعليم والصحة وفقا لما جاء في تقرير التنمية البشرية لعام 2010 والذي صدر تحت عنوان (الثروة الحقيقية لأمم: مسارات إلى التنمية البشرية).

فنصيب الفرد من الدخل القومي الإجمالي حل محل نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي لحساب تحويلات العاملين من الخارج والمساعدة الإنمائية الرسمية مثلا في قياس الدخل. وقد أزيل الحد الأعلى للدخل بهدف ترجيح قيمة الدليل للسماح للبلدان التي تتخطى عتبة 40.000 دولار من قياس المستوى الحقيقي للدخل على نحو أفضل.

وفي التعليم استعيض بمتوسط سنوات الدراسة المتوقع لأطفال الذين هم في سن الدراسة عن معدل الالتحاق الإجمالي بالمدارس ويمتوسط سنوات الدراسة للكبار عن معدل الإلمام بالقراءة والكتابة. والهدف من ذلك هو تقديم صورة أوضح عن وضع التعليم في كل بلد.

وفي مجال الصحة يبقى متوسط العمر عند الولادة المؤشر الرئيسي. وتجمع مؤشرات الأبعاد الثلاثة هذه وترجح لتكوين القيمة النهائية لدليل التنمية البشرية التي تتراوح بين صفر وواحد. وتصنف البلدان حسب موقعها في ترتيب دليل التنمية البشرية في أربع فئات:

أ- فئة التنمية البشرية المرتفعة جدا.

ب-فئة التنمية البشرية المرتفعة.

ت-فئة التنمية البشرية المتوسطة.

ث-فئة التنمية البشرية المنخفضة.

ويدرج أي بلد في فئة التنمية المرتفعة جدا إذا كانت قيمة دليل التنمية البشرية أكثر من 75، وفي فئة التنمية البشرية المرتفعة إذا تراوحت بين 51 و 75، وفي الفئة المتوسطة إذا كانت بين 26 و50 والفئة المنخفضة إذا كانت أدنى من 26.

2-2 دليل التنمية المرتبط بنوع الجنس: يستخدم دليل التنمية المرتبط بنوع الجنس نفس المتغيرات التي يستخدمها دليل التنمية البشرية، والاختلاف بينهما في دليل التنمية المرتبط بنوع الجنس إذ يعدل متوسط إنجاز كل بلد من حيث العمر المتوقع والتحصيل التعليمي والدخل وفقا لدرجة التفاوت في الإنجاز بين الرجل والمرأة. ويعدل دليل التنمية المرتبط بنوع الجنس أيضا بالقيمتين القصوى والدنيا للعمر المتوقع لمراعاة كون المرأة تعيش عادة عمرا أطول من عمر الرجل، والقيمة القصوى بالنسبة للمرأة هي 87.5 سنة بينما القيمة الدنيا عي 27.5 سنة، والقيمتان المقابلتان بالنسبة للرجل هما 82.5 سنة و 22.5 سنة.

وحساب دليل الدخل أكثر تعقيدا إلى حد ما، فقيمتا نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي (بالدولار حسب تعادل القوة الشرائية) للإناث وحصة الذكور من الدخل المكتسب. وهاتان الحصتان بدورهما تقدران من نسبة أجور الإناث إلى أجر الذكور والنسبة المئوية لحصة الإناث وحصة الذكور من عدد السكان النشطين اقتصاديا. وبما أنه لا تتوفر بيانات عن نسبة الأجور فإنه يستخدم قيمة تبلغ 75 بالمئة وتعامل تقديرات نصيب الفرد للإناث والذكور من الدخل (بالدولار حسب تعادل القوة الشرائية) بالطريقة نفسها التي يتعامل بها الدخل في دليل التنمية البشرية ثم تستخدم في حساب دليل الدخل الموزع بالتساوي.

3-2 دليل التمكين الإنساني: يستخدم مقياس التمكين الإنساني متغيرات مبنية صراحة لقياس التمكين النسبي للرجل وللمرأة في المجالات السياسية والاقتصادية وتختار أول مجموعتين من المتغيرات .للتعبير عن المشاركة الاقتصادية وسلطة صنع القرارات الاقتصادية النسبة المئوية لحصتهما من الأعمال المهنية والفنية، وفئات المهن هذه عديدة ومحددة تحديدا واسعا، ونظرا لاختلاف عدد الأفراد الذين تشملهم كل فئة، فإنه يتم حساب الدليل المفصل لكل فئة ثم يجمع الاثنين معا.

والمتغير الثالث هو النسبة المئوية لكل من المرأة والرجل من المقاعد البرلمانية ويختار للتعبير عن المشاركة السياسية وسلطة صنع القرارات السياسية.

وفيما يتعلق بجميع هذه المتغيرات الثلاثة يتم استخدام منهية تحديد متوسط مرجح بعدد السكان للتوصل إلى نسبة مئوية عادلة موزعة بالتساوي لكلا الجنسين معا، ثم يتم وضع الدليل الخاص بكل متغير عن طريق قسمة النسبة المئوية المعادلة الموزعة بالتساوي.

2-4 دليل الفقر البشري: يقيس دليل الفقر البشري التقدم العام في تحقيق التنمية البشرية. إذ يعطي صورة التوزيع ويقيس تراكم نواحي الحرمان من حيث أبعاد التنمية البشرية الأساسية نفسها التي يقيسها دليل التنمية البشرية، وهذا الدليل هو مقياس متعدد الأبعاد للفقر.

وهناك دليلان للفقر البشري، أحدهما خاص بالبلدان النامية ويسمى دليل الفقر البشري، والآخر خاص بالبلدان المصنعة ويسمى دليل الفقر البشري. حيث يركز الأول على نواحي الحرمان من خلال ثلاثة أبعاد أساسية تتمثل في كل من: البقاء على قيد الحياة (التعرض للموت في سن مبكرة جدا)، المعرفة (الاستبعاد من عالم القراءة والاتصال)، وبمستوى المعيشة اللائق من حيث الإمداد الاقتصادي العام. بينما يركز دليل الفقر البشري على نواحي الحرمان من حيث أربعة أبعاد لحياة الإنسان وهي طول العمر، والمعرفة، ومستوى المعيشة اللائق، والاستبعاد الاجتماعي.

3- تقرير التنمية البشرية

حمل تقرير التنمية البشرية 2010 عنوان "الثروة الحقيقية للأمم: مسارات إلى التنمية البشرية "، يتضمّن تحليلاً للمكاسب المحققة على مدى أربعين عاماً في الصحة والتعليم والدخل بمقياس دليل التنمية البشرية. ويشمل هذا التحليل 135 بلداً توفرت عنها بيانات وافية ودقيقة وقابلة للمقارنة. وهذه البلدان تضمّ أكثر من 90 في المائة من سكان العالم. يبيّن التحليل البلدان التي حققت أسرع تقدّم نسبة إلى المستوى الذي كانت عليه في عام 1970، ويظهر أن غمان تحلّ في المرتبة الأولى ضمن المجموعة المؤلّفة من 135 بلداً، تليها المملكة العربية السعودية في المرتبة الخامسة، وتونس في المرتبة السابعة، والجزائر في المرتبة التاسعة، والمغرب في المرتبة العاشرة."ومصدر هذا التقدّم ليس إيرادات النفط والغاز كما قد يُفترض" وفقاً لما تقوله جني كلوغمن، بل هو نتيجة للإنجازات الكبيرة التي حققتها هذه البلدان في الصحة والتعليم، أي في البعدين

غير المرتبطين بالدخل من دليل التنمية البشرية. " وقد ارتفع متوسط العمر المتوقع عند الولادة في البلدان العربية من 51 سنة في عام 1970 إلى 70 سنة اليوم. وهذا التحسّن في المنطقة العربية هو أفضل ما شهدته مناطق العالم. وقد انخفض معدّل وفيات الرضعَ من 98 حالة وفاة لكل 000 1 من المواليد أحياء في عام 1970 إلى 38 حالة وفاة في عام 2008، أي إلى ما دون المعدّل العالمي البالغ 44 حالة وفاة لكل 000 1 من المواليد أحياء.

وتضاعف معدّل الالتحاق بالمدارس في البلدان العربية خلال العقود الأربعة الماضية، إذ ارتفع من 34 في المائة في عام 1970 إلى 64 في المائة اليوم. ويقدّر متوسط سنوات الدارسة للسكان الذين هم اليوم في فئة الكبار بحوالى 5,7 سنوات، أي أقل من المتوسط العالمي البالغ 7,4 سنوات، ولكنّه أعلى من متوسط منطقة جنوب الصحراء الأفريقية الكبرى، حيث يبلغ 4,5 سنوات، ومنطقة جنوب آسيا حيث يبلغ 4,6 سنوات. ولبنان وجيبوتي هما البلدان العربيان الوحيدان اللذان سجّلا أداء أقل من المستوى المتوقع لهما. ففي حالة لبنان، كان هذا التعثّر في الأداء نتيجة لحرب طويلة ولحالة من عدم الاستقرار السياسي، وهذا الوضع هو من العوامل الرئيسية التي أعاقت التنمية البشرية في أنحاء مختلفة من المنطقة، من العراق إلى الأراضي الفلسطينية المحتلة، إلى السودان والصومال واليمن. "يجب قراءة تحليل اتجاهات التنمية البشرية على مدى أربعين عاماً الذي يتضمنه هذا التقرير في سياق الظروف التي تشهدها المنطقة العربية، حيث لا يمكن التقليل من أهمية الآثار السلبية للصراعات المسلّحة على التنمية البشرية." كما أكدت السيدة أمة العليم السوسوة الأمين العام المساعد للأمم المتحدة، ومديرة المكتب الإقليمي للدول العربية التابع لبرنامج الأمم المتحدة الإنمائي. "فالتقرير يظهر أن حصة المنطقة العربية من سنوات الصراع تجاوزت في المتوسط ثلاث أضعاف ما شهدته سائر مناطق العالم، خلال فترة 18 عاماً، من 1990 إلى 2008."

ويعتمد تقرير 2010 ثلاثة أدلّة جديدة، الأول لقياس عدم المساواة، والثاني لقياس الفوارق بين الجنسين، والثالث لقياس الفقر المتعدّد الأبعاد، كما أدخل تحسينات تقنية على دليل التنمية البشرية. ويبيّن التقرير الفوارق الكبيرة التي يشهدها الوضع الإنمائي في المنطقة. وقد حلّت الإمارات العربية المتحدة في المرتبة الأولى بين البلدان العربية حسب ترتيب دليل التنمية البشرية، وفي المرتبة 32 على الصعيد العالمي، أي في فئة البلدان ذات التنمية البشرية المرتفعة جداً، وحلّ السودان في فئة التنمية البشرية المنخفضة، أي في المرتبة 154، من أصل 169 بلداً شملها دليل التنمية البشرية. ولا تصحّ مقارنة دليل التنمية البشرية لهذا العام بدليل التنمية البشرية في أعداد سابقة، نظراً إلى اختلاف المؤشرات والطرق المعتمدة في حساب هذا الدليل. ولا يشمل ترتيب دليل التنمية البشرية لهذا العام العراق ولبنان وعُمان والصومال والأرض الفلسطينية المحتلّة نظراً إلى النقص في البيانات الدقيقة والوافية والقابلة للمقارنة في بعد واحد أو أكثر من الأبعاد الثلاثة التى يتكوّن منها دليل التنمية البشرية.

ويقيس التقرير أثر عدم المساواة على التنمية البشرية، ولا سيما الفوارق في الصحة والتعليم والدخل. ويخسر دليل التنمية البشرية في البلدان العربية 28 في المائة من قيمته بسبب عدم المساواة في الأبعاد الثلاثة، أي الصحة والتعليم والدخل. وهذه الخسائر تكاد تكون الأكبر بين مناطق العالم، بعد جنوب الصحراء الأفريقية الكبرى وجنوب آسيا. وتسجل المنطقة العربية أكبر الخسائر في بعد التعليم، حيث تبلغ 43 في المائة، مقابل متوسط يبلغ 28 في المائة لمجموعة من 139 بلداً طبّق عليها دليل التنمية البشرية معدّلاً بعامل عدم المساواة. ويرصد دليل الفوارق بين الجنسين التفاوت بين المرأة والرجل في الصحة الإنجابية والتمكين والمشاركة في القوى العاملة في 138 بلداً. ويشير الدليل إلى أن متوسط حجم الخسائر في البلدان العربية بسبب الفوارق بين الجنسين بلغ 70 في المائة، مقابل متوسط عالمي للخسائر الناتجة من الفوارق

بين الجنسين قدره 56 في المائة. ففي المنطقة العربية، لم تتجاوز نسبة النساء اللواتي أنهين مرحلة التعليم الثانوي 32 في المائة من مجموع النساء في الفئة العمرية 25 سنة وما فوق مقابل 45 في المائة من الرجال في الفئة العمرية ذاتها. غير أن الوضع مختلف في التعليم الجامعي، حيث يبلغ معدّل الالتحاق 132 امرأة مقابل كل 100 رجل. ويسجّل اليمن أكبر خسارة في قيمة دليل التنمية البشرية بسبب الفوارق بين الجنسين، حيث تراجعت قيمة هذا الدليل بنسبة 85 في المائة. وقطر هي البلد الذي يشهد أعلى مستوى من الفوارق بين الجنسين في فئة البلدان ذات التنمية البشرية المرتفعة. وتحسّن مستوى تمثيل المرأة في البرلمانات العربية، إذ ارتفع من 18 في المائة في عام 1980 إلى 27 في المائة في عام 2008. ولا تزال البلدان العربية تشهد قيوداً على حق المرأة في التصويت. ويشير التقرير إلى الإصلاحات التي شهدتها المنطقة في مجالات سياسية أخرى، كتحسّن التمثيل في المجالس الوطنية في الإمارات العربية المتحدة وعُمان وقطر، وتعدّد المرشحين للانتخابات في مصر. ولكنّ يبقى الكثير من العمل على صعيد حماية الحريات المدنية وتعزيز الحكم الديمقراطي. ويُظهر دليل الفقر المتعدد الأبعاد الذي يقيس أوجه الحرمان الشديد في الصحة والتعليم ومستوى المعيشة أن 39 مليون شخص في المنطقة العربية يعيشون في حالة فقر متعدّد الأبعاد. وهذا العدد هو أعلى بكثير من عدد الفقراء بمقياس العيش على 1,25 دولار في اليوم، ولكنّ النسبة التي يشكلها الفقراء من مجموع السكان تبقى أقل مما هي عليه في جنوب الصحراء الأفريقية الكبرى وفي جنوب آسيا. وتتراوح نسبة حالات الفقر المتعدّد الأبعاد بين حد أدنى قدره 7 في المائة في الإمارات العربية المتحدة وتونس وحد أعلى قدره 81 في المائة في الصومال. وفيما يلي ترتيب دليل التنمية البشرية للدول العربية لعام 2010.

الدول	ترتيب دليل التنمية البشرية	الدول	ترتيب دليل التنمية البشرية
الإمارات العربية المتحدة	32	الجزائر	84
قطر	38	مصر	101
البحرين	39	سوريا	111
الكويت	47	المغرب	114
الجماهيرية العربية الليبية	53	اليمن	133
المملكة العربية السعودية	55	موريتانيا	136
تونس	81	السودان	154
الأردن	82	/	/

الفصل الثانى

التنافسية

الفصل الثاني

التنافسية

1- التنافسية: مفهومها وأهميتها وأنواعها ومؤشرات قياسها ودور الحكومة في دعمها:

1-1 مفهوم التنافسية.

2-1 أهمية التنافسية.

3-1 أنواع التنافسية.

4-1 القدرة التنافسية.

5-1 مؤشرات قياس التنافسية.

6-1 دور الحكومة الداعم للتنافسية.

2- التنافسية في الدول العربية.

3- ملاحظات هامة لمجموعات الدول العربية.

4- تقرير التنافسية العالمي 2010-2011.

5- التوصيات.

الفصل الثانى

التنافسية

مقدمة

غدت العلاقات الاقتصادية بين دول العالم المختلفة قضية أساسية للمناقشات والاهتمام على المستوى الدولي، وأصبحت العولمة تُختصر في القدرة والخبرة التنافسية. وتكمن أهمية القدرة التنافسية في المساعدة على القضاء على أهم العقبات التى تواجه الكفاءة والإنتاجية إلا وهى عقبة ضيق السوق المحلى. كما أن توفير البيئة التنافسية يعتبر وسيلة فعالة لضمان الكفاءة الاقتصادية وتعزيز النمو الاقتصادي وتحسين مستويات المعيشة. وتعتبر التنافسية مؤشراً للقوة الاقتصادية ومدخلاً لاستمراريتها فقوة أي دولة من قوة اقتصادها ويتفوقه على الاقتصاديات الأخرى وقدرته على المنافسة الداخلية والخارجية مما يحتم على الحكومات العربية الاهتمام بموضوع التنافسية والاستفادة من مفهومها حتى تتمكن من تحقيق التطوير والنمو.

ويتناول هذا الفصل واقع التنافسية في الدول العربية من وجهة نظر المنتدى الاقتصادي العالمي WEF والذي قدم معياراً له يعتمد على اثنتى عشر مؤشراً تأخذ في اعتبارها أحدث العوامل التي أكدت الدراسات أنها تؤدى إلى تحقيق التنافسية. ومن ثم فإن الفصل يتناول فى القسم الأول منه المفاهيم المختلفة للتنافسية وأهميتها وأنواعها ومؤشرات قياسها هذا بالإضافة إلى دور الحكومة في دعم تنافسية الدولة. ويتناول الفصل فى القسم الثانى منه التنافسية فى الدول العربية. ويقدم الفصل فى القسم الثالث منه بعض الملاحظات الهامة بالنسبة لمجموعات الدول العربية. ويُختتم الفصل فى القسم الرابع منه بالتوصيات.

1- التنافسية : مفهومها وأهميتها وأنواعها ومؤشرات قياسها ودور الحكومة فى دعمها.

1-1 : مفهوم التنافسية

يتميز مفهوم التنافسية بالحداثة حيث كان أول ظهور له خلال الفترة (1981-1987) التي شهدت عجزاً كبيراً في الميزان التجاري للولايات المتحدة الأمريكية (خاصة في تبادلاتها مع اليابان) وزيادة حجم الديون الخارجية. وقد استمر الاهتمام بمفهوم التنافسية كنتاج للنظام الاقتصادي العالمي الجديد وبروز ظاهرة العولمة، وكذا التوجه العام نحو تطبيق نظام السوق.

وقد اختلف الاقتصاديون والهيئات الاقتصادية الدولية على تحديد مفهوم محدد ودقيق للتنافسية، إذ ينطلق بعضهم من مفهوم ضيق يختصرها في تنافسية السعر والتجارة، ويستعمل البعض الآخر مفهوماً واسعاً لها يكاد يشمل جميع مناحي النشاط الاقتصادي، وهذا ينعكس جلياً في التعداد الكبير للمؤشرات المستعملة لقياس القدرة التنافسية. وعلى الرغم من تعدد هذه التعريفات إلا أنها تشترك فى كونها تُستخدم دوماً على المستوى الدولى.

ويمكن تقسيم تعريفات التنافسية إلى ثلاث مجموعات رئيسية. وتأخذ الأولى منها بعين الاعتبار حالة التجارة الخارجية للدول، بينما تضيف الثانية مستويات معيشة الأفراد فضلاً عن التجارة الخارجية، وتقتصر الثالثة على مستويات معيشة الأفراد. ونستعرض فيما يلي مجموعة التعاريف هذه.

يتمحور تعريف التنافسية حول قدرتها على تلبية رغبات المستهلكين المختلفة، وذلك بتوفير سلع وخدمات ذات نوعية جيدة تستطيع من خلالها النفاذ إلى الأسواق الدولية. أى أنها تعنى القدرة على إنتاج السلع والخدمات بالنوعية الجيدة والسعر المناسب وفى الوقت المناسب وهذا يعنى تلبية حاجات

المستهلكين بشكل أكثر كفاءة من المنشآت الأخرى. ويوجد تعريف آخر لها يتمثل فى القدرة على تزويد المستهلك بمنتجات وخدمات بشكل أكثر كفاءة وفعالية من المنافسين الآخرين في السوق الدولية، مما يعنى نجاحاً مستمراً لهذه المؤسسة على الصعيد العالمي في ظل غياب الدعم والحماية من قبل الحكومة، ويتم ذلك من خلال رفع إنتاجية عوامل الإنتاج الموظفة في العملية الإنتاجية.

وتعنى التنافسية على مستوى القطاع الصناعى قدرة المؤسسات المنتمية لهذا القطاع فى دولة ما على تحقيق نجاح مستمر في الأسواق الدولية دون الاعتماد على الدعم والحماية الحكومية، وهذا ما يؤدى إلى تميز تلك الدولة في هذه الصناعة. ويجب التأكيد هنا على ضرورة تحديد القطاع بدقة حيث أن مجالات وظروف الإنتاج تختلف من قطاع إلى آخر.

ولقد اهتم الكتاب والاقتصاديون وكذا المنظمات والهيئات الدولية بتعريف التنافسية على مستوى الدول أكثر من تعريف التنافسية على مستوى المؤسسات أو القطاعات، لذلك نجد العديد من التعاريف فى هذا المجال. فيرى المجلس الأمريكي أن التنافسية تعنى " قدرة الدولة على إنتاج سلع وخدمات تنافس في الأسواق العالمية وفى نفس الوقت تحقق مستويات معيشية مطردة في الأجل الطويل". وكذلك يرى المجلس الأوروبي تنافسية الأمة على أنها "القدرة على التحسين الدائم لمستوى المعيشة لمواطنيها وتوفير مستوى تشغيل عالي وتماسك اجتماعي وهى تغطى مجالاً واسعاً وتخص كل السياسة الاقتصادية ".

وتُعرف منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OCDE) التنافسية على أنها: "المدى الذي من خلاله تنتج الدولة- في ظل شروط السوق الحرة والعادلة-منتجات وخدمات تنافس في الأسواق العالمية وفى نفس الوقت تحقق زيادة فى الدخل الحقيقي لأفرادها في الأجل الطويل". ويرى معهد التنافسية الدولية أن التنافسية تعنى قدرة الدولة تحقيق ما يلى :

أ - أن تنتج أكثر وأكفأ نسبياً، حيث يقصد بالكفاءة :

- تكلفة أقل: من خلال تحسينات في الإنتاجية واستعمال الموارد بما فيها التقنية والتنظيم.

- ارتفاع الجودة : وفقاً لأفضل معلومات عن السوق وتقنيات الإنتاج.

- الملائمة: وهى الصلة مع الحاجات العالمية، وليس فقط المحلية، في المكان والزمان ونظم التوريد بالاستناد إلى معلومات حديثة عن السوق ومرونة كافية في الإنتاج والتخزين والإدارة.

ب-أن يبيع أكثر من السلع المصنعة مع التحول نحو السلع عالية التصنيع والتقنية وبالتالي ذات القيمة المضافة العالية في السوقين الخارجي والمحلى، وبالتالي تتحصل الدولة على عوائد أكبر متمثلة في دخل قومي أعلى ومتزايد للفرد، وهو أحد عناصر التنمية البشرية.

حـ- أن تستقطب الاستثمارات الأجنبية المباشرة بما توفره الدولة من بيئة مناسبة مما ينتج عنه من المزايا التنافسية التي تضاف إلى المزايا النسبية.

وتشترك أغلب التعاريف المستعرضة آنفاً في نقاط مشتركة تتمثل في قدرة المؤسسات على النفاذ إلى الأسواق الخارجية بمنتجات عالية الجودة وبأقل التكاليف، مما يتمخض عنه زيادة الناتج القومى وتحسين مستويات المعيشة للمواطنين.

1-2 : أهمية التنافسية

يوفر النظام الاقتصادي العالمي "جديد - المتمثل فى تحرير قيود التجارة العالمية - تحدياً كبيراً وخطراً محتملاً لدول العالم أو بالأحرى شركاته، وخاصة تلك الموجودة في الدول النامية، إلا أن هذا النظام يشكل فرصة للبلدان النامية إن أمكن الاستفادة منه. ذلك أن أهمية التنافسية تكمن في تعظيم الاستفادة ما أمكن من المميزات التي يوفرها الاقتصاد العالمي والتقليل من سلبياته. ويشير تقرير التنافسية العالمي إلى أن الدول الصغيرة أكثر قدرة على الاستفادة من التنافسية من الدول الكبيرة، حيث تعطى التنافسية الشركات في الدول الصغيرة فرصة للخروج من محدودية السوق المحلى إلى رحابة السوق العالمي.

وتتنافس الشركات فى الوقت الحالي فيما بينها وليست الدول، حيث يرتبط مستوى معيشة دولة ما بشكل كبير بنجاح الشركات العاملة فيها وقدرتها على اقتحام الأسواق الدولية من خلال التصدير أو الاستثمار الأجنبي المباشر. ويجدر التنويه هنا على أنه يوجد فرق واضح بين مفهوم التنافسية ومفهوم التنافس حيث أن الأول يمكن أن يُعرف على أنه قدرة البلد على تصريف بضائعه في الأسواق الدولية، أما الثاني يتمثل في الشروط التي يتم وفقها الإنتاج والتجارة في البلد المعنى وبالتالي يتعلق بالسوق المحلية.

ويطرح مفهوم التنافسية مضمون الشراكة الفاعلة والحقيقية بين الحكومة والقطاع الخاص لاتخاذ القرار الصحيح والذى يتطلب آلية تكفل تحويل المعلومة إلى معرفة من خلال تجميع المعلومات الأولية وتحليلها ودراستها، ومن ثم وضعها في إطار عام ومنطقي يسهل استيعابه وبالتالي استخدامه كمرجع بربط الاستراتيجيات التنموية المختلفة ببعضها البعض. وبالتالى يتم توظيفه لرفع مستوى القيمة المضافة، ومن ثم تحسين تنافسية الدولة والنهوض باقتصادها.

يضاف إلى ما سبق أن المعرفة تساعد على خلق إطار تنافسي للتفكير والتحليل ووضع آلية للتنمية من خلال نشر المعلومة ولضمان وصول المعرفة إلى حيز التنفيذ. إن الآلية الأنسب لنشر المعرفة والاستفادة القصوى منها تكمن في تشكيل فرق عمل متخصصة لكل مكون من مكونات كل قطاع، تتكون من مجموعة من الأعضاء الفاعلين من كل من القطاع الخاص والقطاع الحكومي.

1-3 : أنواع التنافسية

يمكن التمييز بين عدة أنواع من التنافسية، أهمها:

أ- تنافسية التكلفة أو السعر : فالبلد ذو التكاليف الأرخص يتمكن من تصدير السلع إلى الأسواق الخارجية بصورة أفضل ويدخل هنا أثر سعر الصرف.

ب- التنافسية غير السعرية : باعتبار أن حدود التنافسية معرفة بالعديد من العوامل غير التقنية وغير السعرية، فإن بعض الكتاب يتكلمون عن المكونات غير السعرية في التنافسية.

جـ- التنافسية النوعية : وتشمل بالإضافة إلى النوعية والملاءمة عنصر الإبداع التكنولوجي، فالبلد ذو المنتجات المبتكرة ذات النوعية الجيدة الأكثر ملاءمة للمستهلك وحيث توجد به المؤسسات المصدرة ذات السمعة الحسنة في السوق يتمكن من تصدير سلعة حتى ولو كانت أعلى أسعاراً من السلع المنافسة.

د- التنافسية التقنية : حيث تتنافس المشروعات من خلال النوعية في صناعات عالية التقنية.

هـ- التنافسية الظرفية أو الجارية : وتركز على مناخ الأعمال وعمليات المؤسسات واستراتيجياته، وتحتوى على عناصر مثل التزويد والتكلفة والنوعية والحصة من السوق.

و- التنافسية المستدامة : وتركز على الإبداع التكنولوجى ورأس المال البشرى والفكرى وتحتوى على عناصر مثل التعليم ورأس المال البشرى والإنتاجية ومؤسسات البحث والتطوير والطاقة الإبداعية والوضع المؤسسى وقوى السوق.

ويجدر بالذكر هنا أن النوعين (هـ)، (و) تمت الإشارة إليهما فى تقرير التنافسية العالمية للمنتدى الاقتصادي العالمي WEF 2000.

وتدفع الأبعاد الأساسية في التنافسية إلى الاهتمام بجوانب عديدة، منها :

- مستوى التحليل: حيث يتدرج من مستوى المشروع إلى مستوى القطاع ثم إلى مستوى الدولة ومستوى الإقليم.

- الشمول : ويتمثل فى تحقيق الأهداف بأقل التكاليف، والفعالية والاختيار الصحيح للغايات.

- النسبية: حيث أن التنافسية في جوهرها تعنى مقارنة نسبية بين الاقتصاديات سواء كانت دولاً أو مشروعات أو أقسام في المشروع الواحد، أو بين أى منها فى فترتين زمنيتين.

4-1 : القدرة التنافسية

تنبع أهمية القدرة التنافسية من كونها تعمل على توفير البيئة التنافسية الملائمة لتحقيق كفاءة تخصيص الموارد واستخدامها وتشجيع الإبداع والابتكار بما يؤدى إلى تحسين وتعزيز الإنتاجية والارتقاء بمستوى نوعية الإنتاج ورفع مستوى الأداء وتحسن مستوى معيشة المستهلكين عن طريق تخفيض التكاليف والأسعار. بالإضافة إلى أن التنافسية تساعد على القضاء على أهم العقبات التي تواجه تحسين الكفاءة والإنتاجية، ألا وهى مشكلة ضيق السوق المحلى، والتي تحول دون الاستفادة من وفورات الحجم الكبير وعليه فإن توفير البيئة التنافسية تعتبر وسيلة فعالة لضمان الكفاءة الاقتصادية وتعزيز النمو الاقتصادي وتحسين مستويات المعيشة.

وتعرف القدرة التنافسية طبقاً لتقرير التنافسية العالمية الصادر عن المنتدى الاقتصادي العالمي بأنها قدرة الاقتصاد الوطني على تحقيق مكاسب سريعة ومستدامة في مستويات المعيشة حيث تعكس القدرة التنافسية الصفات الهيكلية الأساسية لكل اقتصاد وطني. وقد اعتمد هذا التقرير نموذجاً لقياس القدرة التنافسية للدول يستند إلى 9 عوامل هيكلية أساسية تم تحديدها وبيان كيفية قياسها استناداً إلى العديد من الدراسات النظرية والتطبيقية القياسية. وتتمثل هذه العوامل فى الاستثمار الأجنبي، ودور الحكومة في النشاط الاقتصادي؛ ومدى انفتاح الاقتصاد على التجارة الخارجية؛ وتطور الأسواق المالية؛ ونوعية كل من البنية التحتية والتكنولوجيا؛ والإدارة في قطاع الأعمال والمؤسسات القضائية والسياسية؛ فضلاً عن مرونة سوق العمل.

ولقد وضع مايكل بورتر Michael Porter صاحب نظرية الميزة التنافسية نموذجاً لقياس التنافسية بالاستناد إلى الأسس الجزئية Micro، وذلك على اعتبار أن التنافس يتم بين الشركات وليس بين الدول، في حين يستند نموذج القدرة التنافسية المعتمد من قبل تقرير التنافسية العالمية إلى الأسس الكلية Macro وذلك على اعتبار أن التنافس يتم بين الدول.

وانطلاقاً من ذلك صنف بورتر العوامل المحددة للميزة التنافسية في نشاط معين بأربع مجموعات تتمثل في ظروف كل من : عوامل الإنتاج ومدى توافرها؛ وكذلك الطلب من حيث حجمه وأهميته وتأثيراته وأنماطه؛ ووضع الصناعات المرتبطة والمساندة لذلك النشاط ومدى وجودها؛ وأخيراً الوضع الاستراتيجي والتنافسي للمؤسسة من حيث وجود البيئة المعززة للقدرة التنافسية. ومن ثم يمكن تحديد القدرة التنافسية لنشاط معين من خلال دراسة هذه العوامل وطبيعة العلاقة فيما بينها وبالتالي تحديد نقاط الضعف والقوة في مقدرة هذا النشاط على المنافسة، وذلك لمعالجة نقاط الضعف والحفاظ على نقاط القوة وتعزيزها.

وانطلاقاً من أن مفهوم التنافسية يستخدم على مجال واسع ومعايير متفاوتة وغير محددة، فإنه يمكن تعريف القدرة التنافسية بأنها تتمثل في الكيفية التي تستطيع بها المؤسسة أو الدولة أن تستخدم تدابير وإجراءات معينة تؤدى إلى تميزها عن منافسيها وتحقق لنفسها التفوق والتميز عليهم. وبالتالي فإن القدرة التنافسية للمنتجات السلعية والخدمية محصلة لعوامل عديدة متداخلة ومتباينة في أنماطها وتأثيراتها. ويمكن إيجاز ابرز محددات القدرة التنافسية للمنتجات السلعية والخدمية :

– دور الحكومة: تلعب الحكومة دوراً هاماً في زيادة القدرة التنافسية للسلع والخدمات من خلال توفير خدمات البنية التحتية المساندة، وإتباع السياسات الاقتصادية والإجراءات الإدارية المعززة للقدرة التنافسية بالإضافة إلى وضوح وشفافية القوانين المنظمة للبيئة الاستثمارية.

– تكاليف الإنتاج : ويعتبر هذا العنصر من أهم محددات القدرة التنافسية لارتباطها بتحديد أسعار المنتجات، وترتبط القدرة التنافسية بعلاقة عكسية مع تكاليف الإنتاج، بمعنى أن القدرة التنافسية لمؤسسة معينة تزداد كلما تمكنت هذه الأخيرة من تخفيض تكاليف إنتاجها.

– الجودة والنوعية : تتعزز القدرة التنافسية لمؤسسة معينة من خلال رفع وتحسين مستوى جودة ونوعية منتجاتها، وذلك عن طريق الاهتمام بنوعية وجودة مدخلات الإنتاج ومستوى مهارات العاملين ومدى استيعابهم للتكنولوجيا الحديثة، وبالتالي مستوى إنتاجيتهم. ويتحقق التمييز النوعي لمنتج معين من خلال كفاءة نظام التسليم والسوق والتوزيع وخدمات ما بعد البيع.

1-5 : مؤشرات قياس القدرة التنافسية

يفرق عادة بين القدرة التنافسية على مستويات ثلاث هى : مستوى المؤسسة ومستوى الصناعة أو القطاع ومستوى الاقتصاد القومى، ذلك أنه يمكن ألا يتطابق مفهوم التنافسية على مستوى المؤسسة أو على مستوى الصناعة أو القطاع مع مفهوم التنافسية على مستوى الاقتصاد الوطني. فمثلاً يمكن أن تتحقق تنافسية المؤسسة عبر تقليص حجم بعض المدخلات كالعمالة مثلاً، فإذا كان نمو الإنتاجية قد تحقق من خلال تقليص مدخل العمل فإن جانباً من المنافع المحققة على مستوى المؤسسة يمكن أن يقابلها على مستوى الاقتصاد الوطني نقصاً في الدخل والرفاهية نتيجة للتخلص من جزء من العمالة ما لم يتم استيعاب تلك العمالة في منشآت أو مشاريع أخرى. وسوف نستعرض فيما يلي هذه المؤشرات بإيجاز على كل من مستوى المؤسسة والقطاع، بينما نشير بشيء من التفصيل إلى مؤشرات تنافسية الدولة لأهميتها للبحث.

يمثل معدل الربح المؤشر الأهم لقياس القدرة التنافسية على مستوى كل من المؤسسة والنشاط ذلك أنه فى حالة فرع النشاط ذي المنتجات المتجانسة تكون قدرة المؤسسة التنافسية أقل عندما تكون تكلفة إنتاجها المتوسطة أعلى من تكلفة منافسيها وبالتالى يكون معدل الربح لديها أقل. وقد يعود ذلك إلى أن إنتاجيتها أضعف أو أن عناصر الإنتاج تكلفتها أكثر أو للسببين معاً. وينطبق نفس المنطق بالنسبة للقدرة التنافسية على مستوى النشاط أو القطاع حينما تكون المعطيات عن المؤسسات التي تشكله كافية. هذا علماً بأن هذا المقياس يمثل متوسط معدل الربحية المرجح وقد لا يعكس أوضاع مؤسسة معينة ضمن الفرع المدروس، ويشترط أن تكون الفوارق بين مؤسسات القطاع محدودة. وتعود تلك الفوارق عادة إلى تفسيرات عديدة مثل توليفة المنتجات، عوامل الإنتاج، عمر المؤسسة، الحجم، الظروف التاريخية وعوامل أخرى. وإذا كان من الممكن تقييم تنافسية المشروع في السوق المحلية أو الإقليمية بالقياس إلى

المشروعات المحلية أو الإقليمية، فإن تقييم تنافسية فرع النشاط يتم بالمقارنة مع فرع النشاط المماثل لإقليم آخر أو بلد آخر الذي يتم معه التبادل.

أما بالنسبة لمؤشرات قياس القدرة التنافسية على مستوى الدولة فقد أكد معظم الباحثين على ضرورة استعمال عدة مؤشرات لقياس تنافسية دولة ما، والبدائل المتوفرة لذلك تتمثل في ملاحظة تطور الدخل الحقيقي حسب الفرد أو الإنتاجية، أو على النتائج التجارية للدولة. وتنشر العديد من المنظمات والهيئات الدولية (المعهد الدولي لتنمية الإدارة IMD، المنتدى الاقتصادي العالمي WEF، منظمة الأمم المتحدة UN، AT Kearney...) تقارير سنوية، تتضمن مؤشرات تهدف إلى تصنيف دول العالم بدلالة معاييراً مختلفة مثل التنافسية، التطور البشري، الحرية الاقتصادية، تكلفة الأعمال... الخ (EIU (Economist Intelligence Unit), 2006a).

يصدر تقرير المعهد الدولي لتنمية الإدارة (IMD) سنوياً ومقره سويسرا منذ بداية التسعينات، وهذا في إطار التحضير للمنتدى الاقتصادي العالمي كتاباً عن التنافسية في العالم (WCY: World Competitiveness Yearbook)، والهدف منه جمع عناصر أساسية لمقارنة خصائص بيئة الأعمال وتلخص على شكل مؤشر وحيد يتم على أساسه تصنيف الدول بدلالة نوعية البيئة الموفرة للمؤسسات، حوالي 200 نوع من المعطيات الأساسية تجمع في مجالات مختلفة : تنافسية واستقرار الاقتصاد الكلي، نوعية وتكلفة عوامل الإنتاج، الهياكل القاعدية، البحث والتطوير، تسيير المؤسسات، البيئة الإدارية والجبائية. وبعض هذه المعطيات عبارة عن إحصائيات تجلب من المنظمات المنتجة (خاصة أو عامة) والبعض الآخر مستخرج من استبيان منجز من المعهد (IMD) لدى أعضاء شبكته، والمؤشر يحسب على أساس متوسط المراتب التي تحصلت عليها دولة ما في كل مؤشر جزئي. ويؤدى نشر هذا

التقرير كل عام في العالم إلى نقاش وطني على تنافسية البلد، وصورته في الخارج، وكذا نقاش على طريقة إعداد المؤشر ومصداقيته.

وبالنسبة لمؤشرات القدرة التنافسية على مستوى الدولة فقد لخصها المعهد الدولى لتنمية الإدارة (IMD) في ثمانية عوامل وردت في تقريره لسنة 1997، وهى : الاقتصاد الكلى، والعولمة، والحكومة، والمالية، والبنية التحتية، والإدارة، والعلوم التقنية، والموارد البشرية. ثم قام هذا المعهد بتجميعها سنة 2002 في أربع عوامل فقط، هى : الإنجاز الاقتصادي، وفاعلية الحكومة، وفاعلية قطاع الأعمال، والبنية التحتية، حيث يضم كل عامل عدة عناصر، وكل عنصر يشمل عدة مؤشرات أو متغيرات ذات طبيعة كمية مباشرة أو قياسات للرأي.

ويستخدم تقرير المنتدى الاقتصادي العالمي (WEF) ثمانية مؤشرات لقياس القدرة التنافسية على مستوى الدولة هى: الإنتاج، والحكومة، والمالية، والبنية التحتية، والتقنية، والإدارة، والعمل والمؤسسات. ولقد طبق هذه المؤشرات فى تقريره لسنة 2003 على (102) دولة من بينها خمس دول عربية هي مصر، والأردن، والجزائر، والمغرب، وتونس، ويقوم هذا التقرير بترتيب الدول بالاستناد على عدد كبير من المؤشرات الجزئية منها الكمي ومنها الكيفي. ولقد استخرج المنتدى من هذه المؤشرات معيارين مختلفين لقياس القدرة التنافسية هما : معيار نمو التنافسية (GCI: Growth Competitiveness Index) ومعيار التنافسية الحالية (CCI: Current competitiveness Index).

ويركز المعيار الأول (GCI) على كون التنافسية مجموعة مؤسسات وسياسات اقتصادية تضمن معدلات نمو مرتفعة على المدى المتوسط، ويهدف إلى قياس إمكانيات النمو للخمس سنوات القادمة، بينما يستعمل المعيار الثاني (CCI) المؤشرات الاقتصادية الجزئية المتعلقة بالمؤسسات والأسواق والسياسة الاقتصادية التي تضمن مستوى آني من الازدهار وهو يهدف لقياس القوة

الإنتاجية الآنية لنفس الدول. ويتم إعداد المعيار الأول (GCI) بناءاً على مجموعة مقاييس كمية (متغيرات اقتصادية كلية معيارية)، وكذلك يعتمد على تحقيقات كيفية تتم مع مديري المؤسسات في الدول المعنية. ويستند المعيار الثاني (CCI) على محددات نصيب الفرد من الدخل القومي الصافي وعلى متغيرات كيفية مستخرجة من استبيان مع مدراء المؤسسات.

ويقوم البنك الدولى (WB) بإعداد مؤشرات عن التنافسية لعدد من الدول، وتنشر دورياً على شبكة الانترنت، وتشمل العديد من الدول العربية منها : الجزائر، مصر، الأردن، الكويت، موريتانيا، المغرب، عمان، السعودية، تونس، الإمارات واليمن، ويعتمد على 5 عوامل هى :

- الإنجاز الإجمالي (الناتج القومي الإجمالي للفرد، معدل النمو السنوي المتوسط).
- الديناميكية الكلية وديناميكية السوق (النمو والاستثمار، الإنتاجية، حجم التجارة الإجمالي، تنافسية التصدير).
- البنية التحتية ومناخ الاستثمار (شبكة المعلومات والاتصالات، البنية التحتية المادية، الاستقرار السياسي الاجتماعي).
- رأس المال البشرى والفكري.
- الديناميكية المالية.

ويقوم صندوق النقد الدولي (IMF) بنشر عدد محدد من مؤشرات التنافسية بين الدول هى : أسعار الصرف الحقيقية المستندة إلى مؤشرات أسعار المستهلك، وقيمة وحدة التصدير للسلع المصنعة، والسعر النسبي للسلع المتداولة وغير المتداولة، وتكلفة وحدة العمل في الصناعة التحويلية.

1-6 : دور الحكومة في دعم التنافسية

انطلاقاً من تعريف التنافسية على أنها " قدرة الدولة على إنتاج سلع وخدمات تلقى نجاحاً في الأسواق العالمية وتحافظ على متوسط نصيب الفرد من الدخل القومي "، يتبين لنا مدى الارتباط الوثيق بين التنافسية ودور الدولة في تحقيقها ونجاحها، وذلك بتشجيع الأنشطة على توليد وفورات (خارجية) إيجابية، وتحويل الأرباح من الاقتصاديات الأجنبية إلى الاقتصاد المحلي، ويتم ذلك عبر تقديم إعانات تنافسية لدعم البحث والتطوير في المجالات المختلفة، هذا فضلاً عن تدعيم وتحسين تنافسيتها على المستوى الدولي بتوفيرها لبيئة أعمال ملائمة، ويتطبيق سياسات اقتصادية ومالية واجتماعية بغية تدعيم تنافسية النشاطات الإنتاجية والخدمية. ويمكن إجمال هذا التدعيم فى النواحى الآتية :

- السياسات المالية والنقدية،
- سياسات الاستثمار وتهيئة المناخ الاستثماري،
- سياسات تعزيز القدرات التكنولوجية الذاتية،
- سياسة إصلاح التشريعات والمؤسسات،
- أساليب الممارسة الإدارية الرشيدة،
- سياسة تحديث البنية الأساسية المادية،
- تحديث الجهاز الحكومي والإداري،
- سياسة نشر وتداول المعلومات.

وقد استحدث مايكل بورتر دور الدولة في تدعيم التنافسية للأمم، منهجاً متكاملاً يتضمن عدة محددات تفسر الميزة التنافسية للصناعات، فإما أن تكون معوقة أو محفزة للنجاح في المنافسة "العالمية. ويتعلق جزء منها بالخصائص الداخلية للدولة حيث يمكن التحكم فيه ويقع الجزء الآخر خارج نطاق الدولة ويصعب التحكم فيه. وهذه المحددات هي:

- محددات رئيسية تتمثل فى شروط وخصائص الإنتاج، وأوضاع الطلب وخصائصه، ودور الصناعات المغذية والمكملة، والمنافسة المحلية وأهداف المؤسسة.
- ومحددان مساعدان ومكملان هما دور الصدفة أو الحظ، ودور الحكومة وسياساتها المختلفة.

وتعمل هذه المحددات كنظام ديناميكي متكامل وتتفاعل مع بعضها البعض بحيث يؤثر كل محدد في المحددات الأخرى، ويتأثر هو بدوره ببقية المحددات. وعندما تتحقق كل هذه المحددات تتمكن الدولة من تحقيق ميزة تنافسية ديناميكية ومطردة، وتنجح صناعاتها عالمياً، وبالعكس عندما لا يتحقق بعض هذه المحددات أو تكون غير مدعمة ومحفزة لاستمرارية الميزة التنافسية فإنها تؤدي إلى تآكلها وتدهورها. فإذا لم تقم الدولة بخلق وتنمية عناصر الإنتاج لصناعة ما بالمعدلات المرغوب فيها فقد تتدهور الميزة التنافسية لهذه الصناعة.

لقد طُرح سؤال مهم في بيئات الأعمال ألا وهو " هل تتنافس الدول على نفس النحو الذي تمارسه المؤسسات "، فالاقتصادي الأمريكي " جيفري ساكس" يؤيد هذه الفكرة، حيث يرى أن التنافسية تشير إلى قدرة المؤسسات الاقتصادية للدولة وسياساتها على تحقيق النمو في ضوء الهيكل الكلى للاقتصاد العالمي، وهذا يعني أن الاقتصاد يكون منافساً عالمياً إذا كانت مؤسساته وسياساته تدعم النمو الاقتصادي السريع والمطرد.

فالدول تتنافس فيما بينها من خلال السياسات والمؤسسات التي تختارها لتحفيز النمو على المدى البعيد بغرض تحسين المستوى المعيشي لأفرادها، إذن مجال المنافسة بين الدول هو مجال تحقيق النمو الاقتصادي، ويتأتى لها ذلك بتطبيق: السياسات الجيدة، الأسواق المفتوحة، الإنفاق الحكومي الجيد، معدلات الضريبة المنخفضة، أسواق العمل المرنة، نظام سياسي مستقر، نظام قضائي كفء، البنية الأساسية والإدارية والتكنولوجية الجيدة.

ويؤيد هذه الفكرة الاقتصادي "لسترو ثارو" بقوله أن المؤسسة يقع على عاتقها تبنى أحسن التقنيات التكنولوجية والإدارية للاستجابة الأولية لتحسين التنافسية، وإذا ظهر عدم قدرة المؤسسة على تحسين أدائها نظراً لمعوقات في السوق، بات من الضروري تدخل الدولة.

يتمثل دور الدول في دعم التنافسية، فى إيجاد مناخ ملائم لكي تستطيع المؤسسات تحسين أدائها، ويتجلى هذا في عدة مؤشرات ومظاهر في الحياة الاقتصادية، أهمها :

- استقرار البيئة الاقتصادية الكلية من خلال تدني معدلات التضخم وتمويل عام ملموس، ومعدلات ضريبية تنافسية.
- إزالة كافة معوقات التجارة وتطوير أسواق عالمية مفتوحة وتنافسية.
- تدعيم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بإزالة كافة الأعباء غير الضرورية على نشاطها الاقتصادي.
- تحرير الأسواق بغية عملها بكفاءة، وتحفيز الأفراد والمؤسسات من خلال إصلاح الضرائب المفروضة عليها.
- ضمان بيئة مواتية للاستثمار المحلي، وتحسين الخدمات المقدمة من قبل الحكومات مثل التعليم.

ومن هنا ظهر مصطلح " السياسة التنافسية " والتي تعرف بأنها " زيادة كفاءة جانب العرض في الاقتصاد في ظل خصائص معينة لأسواق المنتجات وأسواق رأس المال، ورصيد المعرفة المستندة إلى العولمة ". وحددت منظمة التنمية والتعاون الاقتصادي (OECD) أدوات "السياسة التنافسية في تحفيز هياكل السوق عبر إجراء إصلاحات اقتصادية في جانب العرض وإصلاح أنظمة ممارسة السلطة ونظام الضرائب، والتعليم وأنظمة البحث والتطوير، وآليات نقل

التكنولوجيا والبيئة الأساسية وغيرها. وتتمثل أهداف السياسة التنافسية في تدعيم قدرة المؤسسات الصناعية أو الدول على توليد دخول مرتفعة لعناصر الإنتاج ومستويات مرتفعة من التوظيف.

2– التنافسية في الدول العربية

يعتمد تقرير التنافسية العالمي (2007) على مؤشر رئيسي "مؤشر التنافسية العالمي" والذي يحوي في مكوناته المؤشرات المتعلقة بالاقتصاد الكلي والجزئي معاً. ويهدف هذا المؤشر إلى قياس المنظومة المترابطة والمتكاملة من " العوامل الأساسية والمؤسسات والسياسات الشاملة التي تشكل معاً قاعدة مستدامة لإحداث نمو ورفاه وازدهار اقتصادي على كل من المدى القصير والمدى المتوسط".

وتصنف هذه المنهجية، الدول حسب النموذج الخاص بمراحل تطور اقتصادات الدول وتنافسيتها، وهي : مرحلة الاقتصاد المعتمد على الموارد الطبيعية، ومرحلة الاقتصاد المعتمد على الكفاءة والفعالية، ومرحلة الاقتصاد المعتمد على المعرفة والابتكار. ويعتمد التقييم على قياس مستوى الإنجاز لكل دولة حسب المتطلبات الأساسية لكل مرحلة من مراحل التطور الاقتصادي وينبني هذا المؤشر على تسعة مؤشرات فرعية هي أداء المؤسسات العامة والخاصة والبنية التحتية ومستوى الاستقرار على مستوى الاقتصاد الكلي والاستثمار الأساسي في رأس المال البشري والاستثمار المتقدم في رأس المال البشري وكفاءة السوق والقدرة على استيعاب التقنية المتقدمة، ومدى تطور بيئة الأعمال والابتكار.

وقد صمم تقرير التنافسية العربية الصادر عن معهد التخطيط العربي مؤشراً مركباً للتنافسية يعتمد في أغلبه على البيانات الكمية الموضوعية بحيث يشير ارتفاع قيمة المؤشر إلى تحسن في التنافسية، فضلاً عن أن كل المؤشرات

المنمطة محصورة ما بين الواحد والصفر. فإذا كانت قيمة المؤشر الواحد فهذا يعنى أفضل أداء، كما يعني الصفر أقل أداء ضمن دول العينة. ويتكون هذا المؤشر من مؤشرين فرعيين: هما مؤشر التنافسية الجارية ومؤشر التنافسية الكامنة ويتكون مؤشر التنافسية الجارية من المؤشرات الفرعية التالية :

1- مؤشر الأداء الاقتصادي ويتكون من عدة عوامل أهمها النمو الاقتصادي ونسبة الاستثمار من الناتج المحلي واستقرار أسعار الصرف ومعدل تخفيض العملة ومعدل التضخم.

2 – مؤشر بيئة الأعمال والجاذبية ويعكس مدى تطور بيئة الأعمال للبلد وقدرتها على جذب الاستثمارات الأجنبية.

3 – مؤشر ديناميكية الأسواق والتخصص ويعكس قدرة الاقتصاد على تصدير السلع ذات الطلب العالمي ودرجة تخصصها.

4 – مؤشر الإنتاجية والتكلفة ويهدف إلى قياس الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج وتكلفتها.

ويعبر مؤشر التنافسية الكامنة عن القدرة للوصول إلى محددات وأسس استدامة القدرة التنافسية ويتكون من ثلاثة مؤشرات فرعية هي :

أ- الطاقة الابتكارية وتوطين التقانة ويقاس من خلال نسبة الخريجين في العلوم والتقنية ونسبة الاستثمار الأجنبى من جملة الاستثمار ونسبة الواردات من السلع الرأسمالية إلى إجمالي الواردات ونسبة الصادرات ذات التقنية العالية.

ب- رأس المال البشري حيث يقيس مدى تطور رأس المال البشري من خلال معدل الانخراط الصافي في التعليم الثانوي والجامعي ومعدل توقع الحياة ومعدل انخفاض الأمية لدى الكبار ونسبة الإنفاق على التعليم.

حـ- نوعية البنية التحتية التقنية وتقيس قدرة الدولة في توفير البنية التحتية التقنية من حيث الربط على شبكة الانترنت وعدد الحواسيب المستخدمة وعدد خطوط الهاتف النقال وعدد التلفونات لكل 1000 شخص.

كذلك يوضح التقرير اختلاف الطريقة التي يتم بها تحسين درجة التنافسية حسب مرحلة التنمية التي تمر بها الدولة أصلاً. وطبقاً للتقرير توجد ثلاثة مراحل للتنمية هى : المرحلة الأولى : وتشتمل على الاقتصاديات التي تقودها مواردها وتنافس من خلال الأسعار وبيع المنتجات الأساسية فقط وتنعكس إنتاجيتها المنخفضة في مستوى الأجور المنخفض. وتمثل المرحلة الثانية : مرحلة الدول التي تنافس من خلال الكفاءة وزيادة جودة المنتجات ويرتفع بها مستوى الأجور. والمرحلة الثالثة : تشير إلى مرحلة التوجه نحو الابتكار، وفي هذه المرحلة يحافظ الاقتصاد على مستوى مرتفع من الأجور مصحوب بمستوى مرتفع للمعيشة، ويصبح رجال الأعمال في هذه المرحلة قادرين على المنافسة بمنتجات جديدة وفريدة، أي تصبح المنافسة من خلال الابتكار.

ويوضح الجدول رقم (1) توزيع الدول العربية طبقاً لمراحل التنمية ودعامات التنافسية مقارنة ببعض الدول الأخرى حيث دخلت الكويت وقطر والإمارات العربية المتحدة، المرحلة الثالثة والتي تتميز بالابتكار بينما تتجه البحرين نحو الانتقال من المرحلة الثانية إلى الثالثة. وجاءت كل من الجزائر وليبيا وسلطنة عمان وتونس والأردن فى منطقة الانتقال من المرحلة الأولى إلى المرحلة الثانية. وجاءت أربعة دول عربية من أصل ثلاثة عشر دولة عربية رصدها التقرير في المرحلة الأولى وهي مصر وموريتانيا والمغرب وسوريا (تقرير التنافسية العربية، 2007).

جدول رقم (1)

توزيع الدول العربية حسب مراحل التنمية ودعامات التنافسية

المرحلة	الدول العربية	مواطن مهمة للتنافسية
المرحلة الأولى – العامل القائد هو عناصر الإنتاج	مصر، موريتانيا، المغرب وسوريا	المتطلبات الأساسية (ضرورية) تحسين الكفاءة (شديد الأهمية)
الانتقال من المرحلة الأولى إلى الثانية	الجزائر، ليبيا، عمان، تونس والأردن	المتطلبات الأساسية (ضرورية) تحسين الكفاءة (متزايد الأهمية)
المرحلة الثانية – العامل القائد هو الجودة والكفاءة		المتطلبات الأساسية (شديدة الأهمية) تحسين الكفاءة (ضرورية)
الانتقال من المرحلة الثانية إلى المرحلة الثالثة	البحرين	المتطلبات الأساسية (شديدة الأهمية) تحسين الكفاءة (ضرورية) كما يصبح الابتكار (متزايد الأهمية)
المرحلة الثالثة – العامل القائد هو الابتكار	الكويت، قطر، والإمارات العربية المتحدة	المتطلبات الأساسية والكفاءة والابتكار تصبح مهمة

ويقدم الجدول رقم (2) ترتيب التنافسية العالمية للدول العربية لعام (2007) مقارنة ببعض دول العالم.

جدول رقم (2)

ترتيب مؤشرات التنافسية العالمية للدول العربية مقارنة ببعض دول العالم (2007)

الدولة	الرتبة	القيمة	المرحلة
سويسرا	1	5.81	مجموعة دول المرحلة المتقدمة من التطور الاقتصادي
سنغافورة	5	5.62	
الولايات المتحدة	6	5.62	
الإمارات العربية المتحدة	29	4.67	
قطر	32	4.56	
الكويت	36	4.42	
البحرين	39	4.30	
ماليزيا	1	5.13	مجموعة دول تمر بمرحلة التطور أو في الطريق إليها
تشيلي	2	4.85	
تونس	3	4.72	
عمان	8	4.53	
الأردن	13	4.25	
ليبيا	26	4.00	
الجزائر	29	3.98	
ألبانيا	40	3.45	
الهند	1	4.47	مجموعة دول تمر بمرحلة التطور الأولى أو في الطريق إليها
إندونيسيا	2	4.28	
مصر	4	4.09	
المغرب	7	4.02	
سوريا	12	3.81	
موريتانيا	38	3.18	
بنجلاديش	24	3.48	

ويمكن استبيان العوامل التي تقف وراء ترتيب الدول العربية كما جاء في الجدول رقم (2) في الآتي (World Economic Forum, 2007):

أولاً : دول عربية جاءت فى مجموعة دول المرحلة المتقدمة من التطور الاقتصادى :

أ- لقد جاءت دولة الإمارات العربية المتحدة في المرتبة (29) كأفضل بلد عربي ضمن مجموعة دول المرحلة المتقدمة من التطور الاقتصادي التي تضم 40 اقتصاداً على مستوى العالم. وقد ساهمت الإدارة الاقتصادية الرشيدة في توفير بيئة مستقرة للاقتصاد الكلى وتعزيز كفاءة المؤسسات العامة. وأما القضايا التي تشكل مصدراً للقلق فتشمل التعليم خاصة الحلقتين الأولى والثانية، وهو ما يتطلب معالجة عاجلة نظراً إلى أن الافتقار إلى القوة العاملة المؤهلة قد يعرض الجهود الحالية الرامية على تنويع الاقتصاد إلى الخطر. وللأسباب ذاتها سيتعين على الدولة أن تضاعف جهودها لتشجيع الابتكار وتعليم الحلقة الثالثة ومكافحة البيروقراطية التي تكبح المنافسة في أسواق السلع والخدمات.

ب- تأتى قطر في المرتبة (32) في مجموعة دول المرحلة المتقدمة من التطور. وعند مقارنتها على المستوى الإقليمي، يتبين أنها تمتلك سجلاً جيداً نسبياً في ما يتعلق بمسألة التعليم بمستوياته كافة ولكن لا يزال يتعين على الدولة أن تزيد عدد الخريجين الجامعيين إذا ما أرادت المضي قدماً نحو مستويات أعلى من التطور.

حـ- احتلت الكويت المرتبة (37) ضمن الاقتصادات الأربعين المؤلفة لهذه المجموعة. وقد تحسنت بيئة الاقتصاد الكلى بشكل كبير خلال السنوات القليلة الماضية إذ تأتى الدولة في المرتبة الأولى ضمن المجموعة على هذا المؤشر. وتتمتع الكويت ببنية تحتية جيدة جداً للخدمات المالية. في الوقت ذاته سوف تعود التحسينات التي تشهدها مؤسسات التعليم العالي في الدولة وتعزيز القدرة على الابتكار بفائدة كبرى على قطاع الأعمال. وتبين أن انتشار البيروقراطية والطبيعة المنغلقة نسبياً للاقتصاد يشكلان نقطتي ضعف على صعيد التنافسية حيث يجد رواد الأعمال صعوبة في بدء نشاط تجارى جديد كما أن البلاد تحرم نفسها من مزايا المنافسة الشديدة التي تشهدها أسواق السلع والخدمات.

د-لقد جاءت البحرين في المرتبة (39) بين دول المجموعة الأربعين وتظهر عدداً من نقاط القوة والضعف في حين تشمل النقاط الإيجابية أداء متميزاً على مؤشرات الصحة والتعليم الأساسي إلا أنه لا يزال باستطاعة المدارس أن تعزز مستوى تأهيل الخريجين لدخول سوق العمل من خلال القطاع الخاص وإرساء أسس متينة للابتكار. ويمكن تحقيق مستوى أعلى من التنافسية من خلال الاستفادة من القدرات التقنية العالية للبلاد وأسواقها المالية المتقدمة.

ثانياً : دول عربية جاءت فى مجموعة دول المرحلة المتوسطة من التطور الاقتصادى :

1- لقد تبوأت تونس المرتبة الثالثة كأفضل اقتصاد عربي بين دول المرحلة المتوسطة من التطور التي تضم بدورها 40 اقتصاداً وتستند النتائج الجيدة التي حققتها تونس إلى قوتها في مجال التعليم حيث تصنف جودة التعليم فيها بمستوى جيد جداً فضلاً عن أن التعليم الأساسي في الدولة يوازى المستويات العالمية. وتستفيد تونس من كفاءة واستقرار المؤسسات العامة كما أنها تظهر تحسناً على صعيد البنية التحتية للابتكار وتطور بيئة الأعمال. وفى المقابل فإن البلاد لا تزال تعانى من عجز كبير في الميزانية وارتفاع في الدين العام بالإضافة إلى ضعف البنية التحتية بشكل عام وانخفاض مستوى تطور أسواق المال، مما يحرم الدولة الاستفادة بالشكل الأمثل من المزايا التي تنطوي عليها الاقتصادات الأعلى تنافسية.

2- تعد عُمان ثاني أفضل بلد عربي ضمن مجموعة دول المرحلة المتوسطة من التطور الاقتصادي إذ تأتى في المرتبة الثامنة ومما يسهم في هذه النتائج المميزة النتائج الجيدة على مؤشرات الاقتصاد الكلى وتطور مؤسسات الدولة وكفاءة أسواق العمل. وأما العوامل التي تضعف الموقع التنافسي للسلطنة، فتشمل انخفاض مستويات التعليم والقدرة على استيعاب التقنية المتقدمة وضعف تطور بيئة الأعمال وكذلك القدرة على الابتكار.

3- تأتى الأردن في المرتبة (13) بين دول المرحلة المتوسطة من التطور. ويرتبط الأداء القوى للبلاد بشفافية المؤسسات الحكومية والقوانين الحافزة لقطاع الأعمال والتي يسهل تطبيقها، يضاف إلى ذلك انفتاح الاقتصاد الأردني على التجارة الخارجية والمشاركة الأجنبية ومع ذلك تظل بيئة الاقتصاد الكلى هشة وأسواق العمل مقيدة إلى حد بعيد والتقنيات الحديثة غير مستخدمة من قبل المستهلكين وقطاع الأعمال.

4- وجاء ترتيب ليبيا في المرتبة (26) ضمن مجموعة دول المرحلة المتوسطة من التطور. ونظراً إلى طفرة النفط الأخيرة فقد تفوقت الدولة من حيث مؤشرات الاقتصاد الكلى إذ يمثل فائض ميزانيتها واحداً من أعلى فوائض الميزانيات على الرغم من أن أداءها الحكومي هو الأضعف عالمياً. ونظراً إلى أن ليبيا باشرت عملية الإصلاح الاقتصادي مؤخراً جداً فإن قائمة التحديات التي يتعين عليها مواجهتها طويلة للغاية من أبرزها ضعف البنية وانخفاض معدل انتشار التقنيات المتطورة ولكي تتمكن من تحسين قدرتها التنافسية فإن ليبيا بحاجة إلى الانفتاح على المنافسة العالمية وتعزيز مستوى وجودة التعليم بشكل عام.

5- وقد احتلت الجزائر المرتبة (29) بين دول المرحلة المتوسطة من التطور. حيث تحسنت بيئة الاقتصاد الكلى بشكل كبير مع ارتفاع أسعار الطاقة كما أن المؤسسات العامة تتمتع بقدر لا بأس به من الكفاءة فضلاً عن أن السكان يستفيدون من الخدمات الجيدة في مجال الرعاية الصحية والتعليم. ولكي تحقق الدولة مستويات أعلى من التنافسية فإنها ستحتاج إلى عدد من الإصلاحات الأساسية خاصة في ما يتعلق بفتح البلاد أمام المنافسة العالمية وتعزيز النظام المصرفي وزيادة استخدام التقنيات المتطورة.

ثالثاً : دول عربية جاءت فى مجموعة دول المرحلة الدنيا من التطور الاقتصادى :

• تعتبر مصر الأفضل عربياً من حيث الأداء بين دول المرحلة الدنيا من التطور حيث تأتى في المرتبة الرابعة من بين (48) دولة تشملها هذه المجموعة. وتساعد البنية التحتية المتطورة إلى حد بعيد في دعم الاقتصاد كما أن تقدماً جيداً تحقق على صعيد التعليم الأساسي ولكن لابد من التغلب على عدد من التحديات الأساسية إذا ما أرادت البلاد الاستخدام الأمثل لقدرتها التنافسية الكامنة وتعزيز النمو وإيجاد فرص العمل المطلوبة بشكل عاجل. وتشمل التحديات عجز الميزانية المتزايد وغياب المرونة في أسواق العمل وافتقار الأسواق المالية إلى الأدوات اللازمة لتحويل الموارد المالية إلى الاستثمارات، هذا بالإضافة إلى أن الطاقات الكامنة لأحدث التقنيات لا تزال غير مستثمرة بالشكل الأمثل.

• لقد احتلت المغرب المركز السابع بين دول المرحلة الدنيا من التطور الثماني والأربعين. وتشمل نقاط القوة التي تتميز بها الدولة جودة البنية التحتية والقوة النسبية للمؤسسات العامة. وعلى الرغم من أن معدلات انتشار التقنيات الأكثر تطوراً لا تزال عند مستويات متدنية إلا أن الشركات تسعى بشكل حثيث إلى استيعاب التقنيات من الخارج ومع أن الشركات المحلية محمية من المنافسة العالمية إلا أن الحواجز الإدارية التي تعيق تأسيس الشركات الجديدة تراجعت بشكل كبير وأن جهود تنويع الاقتصاد لن تكلل بالنجاح ما لم يتم تسهيل الحصول على التمويل وتطوير الموارد البشرية.

• وتأتى سوريا في المرتبة (12) بين اقتصادات المرحلة الدنيا من التطور خاصة وأن انطلاقها على طريق الإصلاح الاقتصادي لم يأت إلا مؤخراً. وتشمل نقاط القوة التي تميز البلاد المستويات المنخفضة نسبياً للفساد، وكفاءة مرافق البنية التحتية باستثناء المطارات والموانئ. وقد تحقق تحسن ملحوظ على صعيد

الصحة والتعليم الأساسي. ولكن نتائج سوريا تظل أدنى من غيرها على مؤشرات الاقتصاد الكلى في ظل ارتفاع عجز الميزانية وحجم الدين العام. ويتعين على أي برنامج مستقبلي للإصلاحات أن يأخذ في الاعتبار تحرير التجارة الخارجية وأسواق العمل، وتسهيل حصول الشركات على التمويل وتشجيع استخدام أحدث التقنيات.

- وجاءت موريتانيا صاحبة أدنى دخل للفرد في العالم العربي في المرتبة (38) من أصل (48) دولة في قائمة دول المرحلة الدنيا من التطور. وقد تسهم اكتشافات حقول النفط البحرية في تحقيق نمو قوى خلال السنوات القليلة المقبلة وتوفير الأموال اللازمة للاستثمار في الإصلاحات الحافزة للتنافسية. وتعاني موريتانيا من تقييم ضعيف على جميع محاور المؤشر الرئيسي تقريباً. ومن الجوانب المضيئة التي يجدر ذكرها أن المؤسسات العامة تحظى بتقييم لا بأس به من حيث الآداء قياساً بمستوى التطور المتدني للبلاد، وتأتى أسواق العمل المرنة لتكمل هذه الصورة الإيجابية. ويتعين على الدولة التركيز على إيجاد بيئة مستقرة للاقتصاد الكلى وتحديث البنية التحتية والتعليم والصحة وزيادة الإنتاجية وإيجاد فرص عمل جديدة كما يتوجب على أي برنامج إصلاح مستقبلي أن يتضمن قدراً كبيراً من التحرير للتجارة الخارجية.

3 – بعض الملاحظات الهامة بالنسبة لمجموعات الدول العربية

3-1 ملاحظات تتعلق بدول المرحلة المتقدمة

إنه على الرغم من التطور الذي تم إحرازه في مجال تطوير أداء الاقتصاد الكلى وإصلاح المؤسسات في كل من الإمارات العربية المتحدة وقطر والكويت والبحرين إلا أن تلك الدول لم تحرز تقدماً ملحوظاً بالمقارنة بالدول المتقدمة فيما يتعلق بالإبداع والابتكار وتطوير قطاع الأعمال كما يوضح الجدول رقم (3). ذلك لأن دعم القدرة على الإبداع والابتكار تتطلب استثمارات عامة وخاصة

ووجود بنية أساسية محفزة. وعلى الرغم من أن هذه الدول تحاول رفع مستوى التطور التكنولوجي من خلال شراء تكنولوجيا من الخارج وشراء منتجات عالية التقنية، فضلاً عن دعمها لحقوق الملكية الفكرية، إلا أن القدرة الكامنة على الابتكار وحجم إنفاق الشركات على البحث والتطوير مازال منخفضاً بالمقارنة بالدول المتقدمة مثل اليابان. كما أن مراكز البحث في تلك الدول مازالت لم تحدث الأثر الملموس، فضلاً عن ضعف الروابط بين ما تنتجه هذه المراكز وبين قطاع الأعمال.

ويوجد أمر جدير بالملاحظة بالنسبة لهذه الدول يتعلق بضعف أدائها بالنسبة للتعليم، وخاصة التعليم الأساسي والثانوي بين مجموعة الدول الأكثر دخلاً. غير أن تلك الدول قد نجحت مؤخراً في رفع نسب الالتحاق بالتعليم، مما يؤشر على إمكانية إحراز تقدم في مجال التعليم في المستقبل القريب، فضلاً عن قيام هذه الدول بتسهيل وجود فروع للجامعات العالمية في أراضيها مما يمكن أن يسهم في تطوير التعليم العالي.

وفيما يخص دولة الإمارات، فإن تلك الدولة قد نجحت في إحراز تقدم على مسار التحول والتنوع في النشاط الاقتصادي. وقد كان لإمارة دبي السبق في هذا المجال من خلال إنشاء عدد من المناطق الحرة بداية من الثمانينات، مقدمة المثل لكيفية الإدارة الجيدة للسياسات العامة. وتركز الدولة في هذه المرحلة على تطوير قطاع الخدمات المالية والطبية وتكنولوجيا المعلومات، وذلك على أحدث المعايير العالمية.

جدول رقم (3)

مؤشرات الإبداع والإبتكار فى الدول العربية (المرحلة الثالثة) مقارنة بالمستوى العالمى

الدولة	كفاءة مؤسسات البحث العلمى	إتفاق الشركات على البحث والتطوير	التعاون البحثى بين الجامعات والصناعات	مشتريات الحكومة من المنتجات ذات التقنية المتطورة	حماية الملكية الفكرية	توفر العلماء والمهندسين	القدرة على الإبتكار	عدد براءات الاختراع	الإبتكار
	قيمة (1-7)	قيمة (1-7)	قيمة (1-7)	قيمة (1-7)	قيمة (1-7)	قيمة (1-7)	قيمة (1-7)	عدد براءات الاختراع لنسبة 1000 ساكن	قيمة (1-7)
البحرين	2.55	2.26	1.84	3.83	4.08	3.79	2.36	0.0	2.71
الكويت	3.86	2.93	2.76	3.23	3.62	4.46	2.47	1.1	3.04
قطر	4.00	3.40	3.11	4.40	4.84	4.64	3.19	0.0	3.51
الإمارات العربية المتحدة	.79	3.40	3.33	4.72	4.80	4.14	2.99	0.7	3.52
متوسط الدول العربية في المرحلة 3	3.74	3.18	2.99	4.15	4.40	4.18	3.02	0.50	3.33
اليابان	5.85	6.06	5.17	4.98	5.88	6.25	6.00	236.9	5.90
الفارق بالمقارنة لأفضل	3.11	2.88	2.18	0.83	1.48	2.07	2.98	236.4	2.57

غير أنه يوجد ضعف في أداء دولة الإمارات في عنصر كفاءة الأسواق يرتبط أساساً بانخفاض درجة المنافسة بالمقارنة بالدول المتقدمة، وهو ما يعود أساساً إلى صعوبة دخول شركات جديدة للسوق نتيجة لتعقيد الإجراءات الروتينية اللازمة، حيث تستغرق إجراءات بدء مشروع جديد نحو 63 يوماً. كما أنه مازال هناك الكثير لعمله لإحراز المزيد من التقدم في مجال التطور التكنولوجي والابتكار، حيث أن عدد براءات الاختراع التي سجلتها الشركات في دولة الإمارات منخفض، فضلاً عن أن قدرة تلك الشركات على الابتكار لا يتناسب مع مستوى الدخل في الدولة. ويمكن إرجاع ذلك أساساً إلى انخفاض جودة مراكز الأبحاث والنقص في أعداد الباحثين المدربين.

أما بالنسبة لقطر، فإن قطاع الأعمال يجب أن يركز أكثر على قطاع البحث والتطوير والابتكار. وفيما يتعلق بالابتكار، فرغم أن الحكومة تحمي حقوق الملكية الفكرية وتعطي الأولوية لاكتساب منتجات عالية التقنية، إلا أن وحدات قطاع الأعمال ومراكز الأبحاث لم تصل إلى درجة مناسبة من الأداء في هذا المجال، فضلاً عن عدم توفر العمالة الكافية لدفع نشاط البحث والتطوير.

أما في الكويت، فإنه مازال هناك مجال للمزيد من التطور في الأداء على مستوى التعليم الأساسي، بالرغم من أنه أساساً أعلى من مستواه في العديد من الدول في الشرق الأوسط، إلا أن هناك المزيد أيضاً لعمله على صعيد التعليم الجامعي. كما أن هناك نقاط سلبية متعلقة بوجود درجة من الروتين في الإجراءات المتعلقة بإنشاء مشروع جديد. كما أن هناك صعوبة من جانب قطاع الأعمال العام في التأقلم مع القواعد والتشريعات القائمة. غير أن الدولة تتمتع بوجود قطاع مالي ملائم يتيح العديد من الخدمات المالية لتمويل نشاط قطاع الأعمال. كذلك يوجد قصور على مستوى عنصر المنافسة في الأسواق والذي يعود أساساً إلى صعوبة تملك الأجانب والكثير من القيود المفروضة على دخول

المشروعات الأجنبية. وكغيرها من الدول سالفة الذكر، فإن هناك ضعف، فيما يتعلق بالقدرة على الإبداع والابتكار، وتطوير منتجات جديدة.

وتعد البحرين الأفضل أداءً بين دول المنطقة فيما يتعلق بعنصري الصحة والتعليم الأساسي، إذ جاءت في المرتبة 30 بين 128 دولة، فضلاً عن أنها تتمتع ببيئة مؤسسية مستقرة، وبنية تحتية متطورة. ومن ناحية أخرى فإن هناك جهوداً واعدة في تلك الدولة لجذب استثمارات أجنبية في القطاعات ذات التقنية العالية، كما تتمتع البحرين بوجود قطاع مالي متطور ومنفتح.

2-3 : ملاحظات تتعلق بدول المرحلة المتوسطة

وتشتمل دول تلك المرحلة على كل من تونس وعُمان والأردن وليبيا والجزائر. ولاشك أن هذه الدول فى حاجة ماسة إلى التركيز على التعليم العالي والتدريب، وتحسين كفاءة الأسواق، وزيادة القدرة على استيعاب التكنولوجيا، مع السعي لدعم القدرة في مرحلة ثانية على الإبداع والابتكار التكنولوجي. وفي ضوء ذلك تتضح أهمية إصلاح تشريعات العمل. وبالنسبة لتونس فقد أحرزت تقدماً ملموساً في مجال توسيع نطاق التعليم الأساسي، كما أحرز قطاع الأعمال قدراً لا بأس به من التطور، وإن كان هناك حاجة لدعم الجانب التسويقي لتلك الشركات. وبالرغم من الجهود الحكومية لزيادة القدرة التكنولوجية للاقتصاد، إلا أن الأداء، خاصة على صعيد البحث والتطوير، مازال لم يحرز التقدم المأمول. وتحتاج تونس إلى بذل المزيد من الجهود على صعيد تطوير التعليم العالي والجامعي، وزيادة الاستثمار في البنية التحتية، وخاصة في مجال النقل الجوي والاتصالات، والتي لا تزال أقل من المستويات العالمية. ومن بين العوامل التي تعوق قدرة الاقتصاد التونسي على النمو في المستقبل، ضعف كفاءة كل من القطاع المالي وسوق العمل.

وفيما يتعلق بسلطنة عُمان فإنه توجد حاجة إلى مزيد من الجهود لدعم كفاءة ومرونة سوق العمل، ويما يساعد على تخفيض معدل البطالة، كما يحتاج ذلك أيضاً إلى تحسين التعليم ورفع نسب الالتحاق به، والتي تنخفض عن المستويات العالمية. فضلاً عن ذلك فإن عُمان تعانى من قصور في مجالات التطور التكنولوجي والقدرة على استيعاب التكنولوجيا الحديثة، والبحث والابتكار، فضلاً عن عدم تطور قطاع الأعمال بها إذ يحتاج هذا القطاع إلى تطوير أساليب الإنتاج والإدارة، فضلاً عن البحث عن أساليب جديدة للتسويق. كذلك توجد حاجة لإعطاء دفعة لمراكز البحث والتطوير بهدف تحسين أساليب الإنتاج وتطوير منتجات جديدة. ويتطلب هذا الأمر بدوره الاهتمام بالتعليم والتدريب للتغلب على مشكلة القصور في إعداد العمالة والعنصر البشري المدرب والمؤهل للقيام بمثل هذه الأنشطة.

وتعاني الأردن من تعقد تشريعات العمل مما يحد من مرونة سوق العمل، ومن ثم ارتفاع البطالة، وهجرة العقول للخارج. والنقطة الأهم من ذلك الانخفاض الملحوظ في أداء تلك الدول، خاصة عند مقارنته بالمستويات العالمية، فيما يخص القدرة على استخدام والتعامل مع التكنولوجية الحديثة، وانخفاض استخدام أجهزة الحاسبات الآلية والانترنت، وفي نفس الوقت ما تزال القدرة على تطبيق تكنولوجيا خارجية أو القدرة على التطوير والابتكار منخفضة.

ويوجد قصور فى ليبيا في مجال تطوير وإصلاح التشريعات، وحماية حقوق الملكية الفكرية، فضلاً عن انخفاض جودة البنية التحتية، وخصوصاً قطاع النقل. وبالرغم من أن التعليم متاح إلا أنه منخفض الجودة. كما يعاني سوق العمل من تقييده بالتشريعات وانخفاض مرونته وارتفاع معدلات البطالة. وبالطبع تعاني ليبيا من ضعف ملحوظ فيما يتعلق بالقدرة على استيعاب التكنولوجيا والبحث والتطوير، وعدم تطور أساليب إدارة الشركات بالدرجة الكافية.

وفيما يتعلق بدولة الجزائر فإنه يوجد قصور على مستوى الحوكمة وإدارة الشركات خاصة بالنسبة لمعايير الرقابة وتدقيق الحسابات ونشر تقارير الأداء. وبالرغم من اتساع نطاق توفير التعليم الأساسي إلا أن جودة التعليم لم تصل إلى المستوى المأمول. كما يوجد قصور على نطاق سوق العمل والذي يقيد بتشريعات لا تكسبه صفة المرونة مع ارتفاع معدلات البطالة، هذا بالإضافة إلى انخفاض درجة المنافسة في الأسواق، في ظل عدم الانفتاح أمام الشركات الأجنبية. يضاف إلى ذلك ضعف القطاع المالي وعدم قيامه بدوره في توفير التمويل للشركات بالكفاءة المطلوبة. ومن التحديات الرئيسية التي تواجه التنافسية في هذه الدولة، ضرورة توجيه قدر أكبر من الاستثمارات لزيادة القدرة على استيعاب واستخدام التكنولوجيا الحديثة. وبالطبع تنخفض القدرة على الابتكار والتطوير التكنولوجي في ظل انخفاض جودة معاهد الأبحاث وعدم التعاون بينها وبين شركات قطاع الأعمال، فضلاً عن ضعف الميزانيات المخصصة للبحث.

3-3 : ملاحظات تتعلق بدول المرحلة الدنيا

وتتكون دول هذه المرحلة من مصر والمغرب وسوريا وموريتانيا. وتعاني هذه الدول من ضعف كفاءة التعليم وخاصة التعليم العالي والجامعي، وانخفاض مستوى التدريب، فضلاً عن ضعف كفاءة الأسواق وانخفاض مرونة سوق العمل وارتفاع معدلات البطالة. كذلك فإن هذه الدول تتسم بانخفاض مستوى استيعاب التكنولوجيا والتطوير التكنولوجي، وعدم قيام القطاع المالي بدوره في توفير التمويل لقطاع الأعمال.

وفيما يتعلق بمصر فمازالت كفاءة الأسواق منخفضة بصفة عامة، وأسواق العمل منخفضة المرونة، وقوانين العمل جامدة، والقطاع المالي لا يتمتع بالكفاءة اللازمة لتخصيص الموارد وتوفير احتياجات قطاع الأعمال للتمويل. هذا فضلاً عن عدم تنوع الخدمات التي تقدمها وحدات القطاع المصرفي لتلبية

احتياجات التمويل للشركات باختلاف أنواعها. ويوجد قصور أيضاً في مجال استخدام أدوات التكنولوجيا الحديثة واستيعابها لدعم النمو، فضلاً عن القصور في مجال الابتكار وتطوير التكنولوجيا واستخدامها لتطوير منتجات جديدة.

ويعاني المغرب من قصور على مستوى جودة إدارة الشركات فيما يتعلق بالمهارات الإدارية ومعايير تدقيق ونشر الحسابات والتقارير المالية. وكذلك يتعلق بالبنية التحتية غير المحفزة للنمو، خاصة فيما يتعلق بقطاع الاتصالات، وعدم انتشار استخدام أدوات ووسائل التكنولوجيا الحديثة مثل أجهزة الحاسب ووسائل الاتصال الحديثة. وبالرغم من انخفاض نسب الالتحاق بالتعليم بجميع مراحله، وخاصة مرحلة التعليم الجامعي، إلا أن مخرجات العملية التعليمية تعد على مستوى جيد في تخصصات مثل العلوم والرياضيات والإدارة وذلك من خلال توفر عدد مناسب من العمالة المؤهلة في تلك التخصصات. وتوجد حاجة لإصلاح القطاع المالي للقيام بدوره بالكفاءة اللازمة في توفير الاحتياجات التمويلية للمشروعات، حيث يعاني هذا الدور حالياً من عدد من أوجه القصور.

وتعاني سوريا من قصور فيما يتعلق بالبنية التحتية الممثلة في النقل الجوي والمطارات والموانئ من حيث درجة توفرها وكفاءة عملها. كما يعاني التعليم – خاصة التعليم الثانوي والعالي – من انخفاض جودته بالدرجة التي لا تساعد على تخريج العناصر البشرية المساندة لاحتياجات النمو الاقتصادي. هذا فضلاً عن انخفاض كفاءة عمل الأسواق، والتي تعاني من انخفاض درجة المنافسة وانخفاض درجة مرونتها نتيجة لتقييدها بعدد من القوانين والتشريعات. أما القطاع المالي فهو غير قادر على القيام بدوره في توفير التمويل لقطاع الأعمال ويحتاج للمزيد من العمل لرفع مستوى كفاءته. يضاف إلى ذلك معاناة سوريا من انخفاض قدرتها على استيعاب التكنولوجيا في ظل انخفاض قدرة وحدات قطاع الأعمال على استخدام تكنولوجيا حديثة في الإنتاج، فضلاً عن عدم انتشار استخدام أدوات التكنولوجيا ووسائل الاتصال الحديثة على نطاق واسع.

وتتمتع موريتانيا بارتفاع مرونة سوق العمل بها حيث لا تتدخل الدولة بشكل كبير في قرارات الشركات في تعيين وتسريح العمالة، وبصفة عامة تتسم القوانين في موريتانيا بتلك المرونة وبأنها الأقل إحداثاً للتشوه في حوافز وآليات عمل السوق. إلا أن قوانين العمالة فيها تحتاج لإضافة بعض الحوافز لإبقاء أصحاب المهارات داخل الدولة من خلال الربط بين الإنتاجية والكفاءة ومستوى الأجر. وتمثل إحدى نقاط الضعف الأساسية فى موريتانيا في انخفاض نسب الالتحاق بالتعليم الأساسي، وانخفاض مستوى الرعاية الصحية، وارتفاع أعداد وفيات الأطفال وانخفاض العمر المتوقع عند الميلاد.

4- تقرير التنافسية العالمي 2010-2011 :

Global Competitiveness Report 2010-2011

أصدر المنتدى الاقتصادي العالمي (World Economic Forum) في جنيف تقرير التنافسية العالمي لعام 2010-2011 والذي يقوم سنوياً ومنذ عام 1979 بإصداره وذلك ضمن سياق دراسة تنافسية الدول والعوامل التي تؤثر في التنمية الاقتصادية المستدامة وتحقيق الازدهار الاقتصادي، حيث يعتبر هذا التقرير أداة مهمة لصانعي القرار من القطاعين العام والخاص في تلك الدول بهدف عمل المقارنات مع مختلف الاقتصادات الإقليمية والعالمية خاصةً عند رسم السياسات الاقتصادية في مختلف الميادين.

عالمياً أشار تقرير هذا العام إلى تصدر سويسرا الترتيب العام وتقدم كل من السويد (2) وسنغافورة (3) على الولايات المتحدة الأمريكية التي تراجعت مرتبتين عن العام الماضي لتصل إلى المرتبة الرابعة ويعود ذلك إلى عدم الاستقرار الاقتصاد الكلي للولايات على مدار السنين الماضية واستمرار المخاوف بشأن أسواقها المالية، حيث تأتي كل من ألمانيا واليابان وفنلندا وهولندا والدنمارك وكندا على التوالي في المراتب الأخرى ضمن مجموعة الدول العشر الأولى حسب مؤشر التنافسية العالمي (Global Compet itiveness Index)

لأول مرة في تقرير هذا العام انضمت كل من لبنان والجمهورية الإيرانية الإسلامية الأمر الذي أدى إلى زيادة عدد دول منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا (MENA Region) المشاركة في التقرير لتصل إلى 18 دولة.

جدول(4) ترتيب دول منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا حسب مؤشر التنافسية العالمي للعامين 2009-2010 و2010-2011

(Lower Rank = Better Performance)

الدولة	الترتيب لتقرير 2009-2010 من أصل (133) دولة	الترتيب لتقرير 2010-2011 من أصل (139) دولة	فرق الأداء خلال العامين
قطر	22	17	5 ↑
السعودية	28	21	7 ↑
الأمارات	23	25	2 ↓
تونس	40	32	8 ↑
عُمان	41	34	7 ↑
الكويت	39	35	4 ↑
البحرين	38	37	1 ↑
تركيا	61	61	=
الأردن	50	65	15 ↓
إيران	–	69	–
المغرب	73	75	2 ↓
مصر	70	81	11 ↓
الجزائر	83	86	6 ↓
لبنان	–	92	–
سوريا	94	97	3 ↓
ليبيا	88	100	12 ↓
موريتانيا	127	135	8 ↓

أن المنتدى الاقتصادي العالمي (World Economic Forum) في جنيف يقوم سنوياً ومنذ العام 1979 بدراسة تنافسية الدول والعوامل التي تؤثر في التنمية الاقتصادية المستدامة وتحقيق الازدهار الاقتصادي، حيث يقوم المنتدى سنوياً بإصدار تقرير التنافسية العالمي والذي يعتبر أداة مهمة لصانعي القرار من القطاعين العام والخاص في تلك الدول بهدف عمل المقارنات مع مختلف الاقتصادات الإقليمية والعالمية خاصةً عند رسم السياسات الاقتصادية في مختلف الميادين.

كما يمكن اعتبار تقرير التنافسية العالمي –والذي يُعد من أهم النشاطات البحثية التي تركز على البعد الاقتصادي– مؤشراً للإنتاجية الكلية التي تتمتع بها الدول، حيث يفترض التقرير أن الاقتصاد الذي يتمتع بتنافسية عالية يكون قادراً على توليد دخل كلي أعلى لمواطني تلك الدولة، وحيث أن إنتاجية الموارد الاقتصادية الموجودة بالدولة تؤثر على العائد على الاستثمار وكون ان الاستثمار يؤثر على النمو الاقتصادي، فإن الدولة ذات الاقتصاد الأكثر تنافسية ستكون مرشحة لأن يكون النمو الاقتصادي فيها ذو وتيرة متسارعة أكثر من الدول الأقل تنافسية.

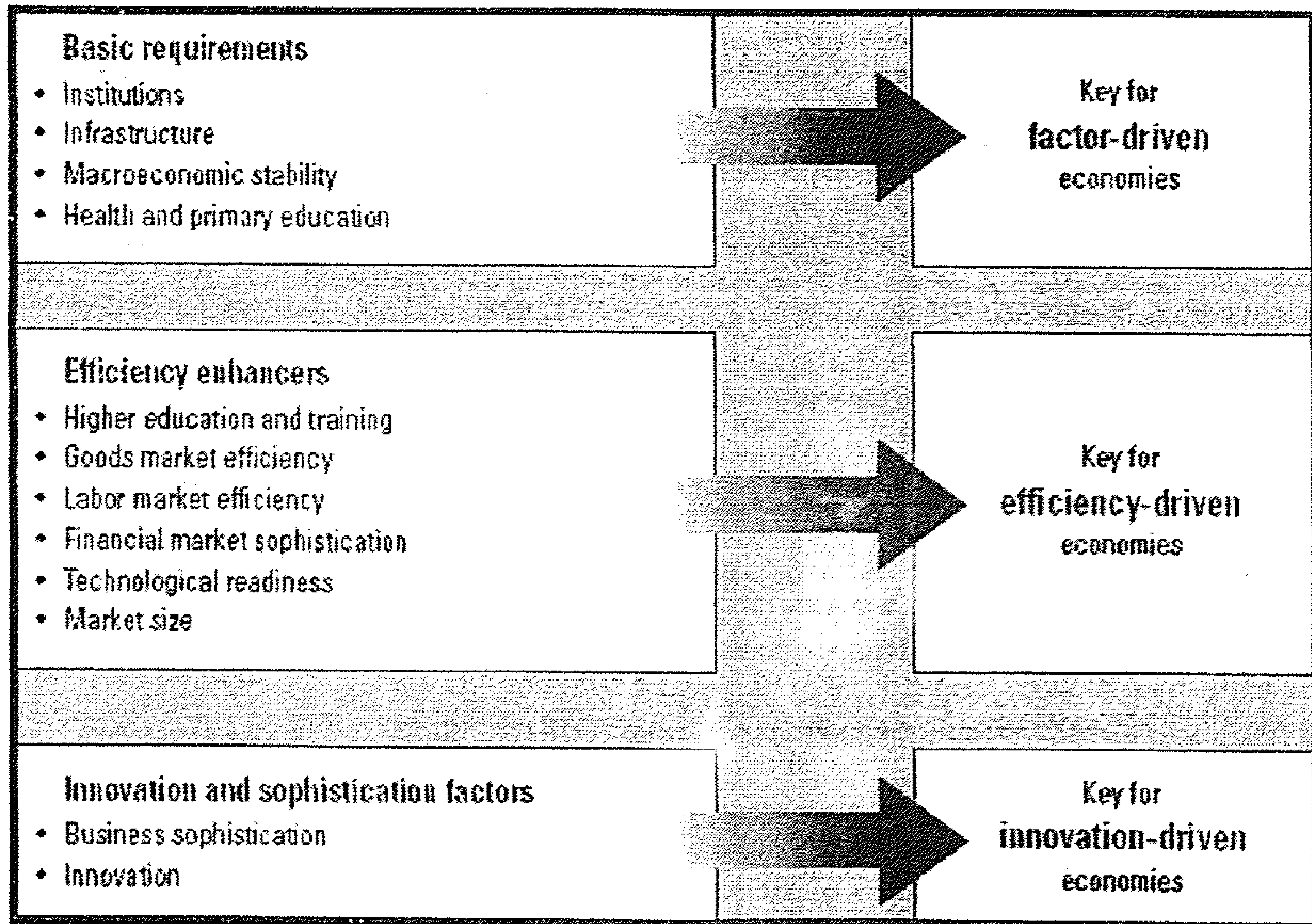
يعتمد التقرير في تحليله لتنافسية الدول المشاركة والبالغ عددها (139) دولة لعام 2010–2011، على نوعين رئيسين البيانات، وهي:

- البيانات الكمية (Quantitative Data): وهي البيانات المتعلقة بالأداء الاقتصادي والقدرة التكنولوجية، ويتم الحصول على هذا النوع من المعلومات من خلال النشرات الإحصائية المحلية والدولية المنشورة.
- البيانات النوعية (Qualitative Data): وهي البيانات يتم الحصول عليها من خلال المسح الميداني الذي يعتمد آراء وملاحظات رجا ل الأعمال في الدول المشاركة بهذا التقرير، بحيث يتم اختيارهم بناءً على أسس معينة تحدد من قبل المنتدى.

ويرتكز التقرير في منهجيته على تصنيف الدول المشاركة بحسب وضعها في مراحل النمو والتطور الاقتصادي المختلفة حيث يفترض التقرير أن المحركات (drivers) التي تؤدي للتنافسية تختلف باختلاف مراحل النمو وهي: مرحلة الاقتصاد المعتمد على الموارد الطبيعية، ومرحلة الاقتصاد المعتمد على الكفاءة والفعالية، ومرحلة الاقتصاد المعتمد على المعرفة والابتكار، ولكل مرحلة لها المحاور التي تقيس أداء الدولة تبعاً لها كما هو واضح في الشكل التالي:

الشكل (1): المحاور (المؤشرات) لتقرير التنافسية العالمي

وتصنيفها حسب المجموعات



ما يلي تصنيف المحاور ضمن مجموعات تعكس مراحل النمو والتطور الاقتصادي التي تمر به الدول وتوضيح دلالات هذه المحاور:

الأول مجموعة المتطلبات الأساسية (Basic Requirements) وتتضمن المحاور (أو ما يعرف بالمؤشرات الاقتصادية الرئيسية) التالية:

1. محور المؤسسات (**Institutions**): وهو عبارة عن البيئة المؤسسية التي توفر نطاقاً مناسباً لتتفاعل فيه الأفراد والشركات والمؤسسات الحكومية من أجل إنتاج وزيادة الدخل القومي وبالتالي تعزيز الاقتصاد بشكل عام، وعليه يعكس هذا المحور أداء مؤسسات القطاعين العام و الخاص.

2. محور البنية التحتية (**Infrastructure**): ويعكس هذا المحور مدى توفر البنية التحتية الجيدة في مختلف المناطق في الدولة والتي من شأنها تقليل المسافات بين المناطق التنموية المحلية من ناحية ومن ناحية أخرى إدماج و إيصال الأسواق الوطنية إلى الأسواق العالمية بتكلفة منخفضة.

3. محور مدى الاستقرار على مستوى الاقتصاد الكلي (**Macroeconomic Stability**): حيث يعكس هذا المحور أداء الدولة وسياساتها على مستوى الاقتصاد الكلي، فالاستقرار في البيئة الاقتصادية الكلية مهم لبيئة الأعمال وبالتالي يلعب دور أساسي في القدرة التنافسية للدولة. مثلاً إن العجز المالي للدولة تحد من قدرة بيئة الأعمال للاستجابة أو التفاعل مع الدورات التجارية والاقتصادية العالمية كما أن الشركات لا تتاح لها الفرصة بالعمل بكفاءة وتحقق ربحاً في ضوء ارتفاع معدلات التضخم. باختصار إن الاقتصاد لا يمكن أن يحقق التنمية المستدامة إلا إذا توافر استقرار في البيئة الاقتصادية الكلية.

4. محور الصحة والتعليم الأساسي (**Health and Primary Education**): إن الاستثمارات في مراحل التعليم الأساسية والخدمات الصحية تعد من أساسيات الاقتصاد النامي، فالمتعلمون الأصحاء هم اللبنة الأساسية في التنمية المستدامة.

الثاني مجموعة محفزات الكفاءة (Efficiency Enhancers) وتتضمن المحاور (أو ما يعرف بالمؤشرات الاقتصادية الرئيسية) التالية: محور التعليم العالي والتدريب (Higher Education and Training): في ظل العولمة إن الدول بحاجة ماسة إلى قوة عاملة متعلمة ومدربة على أن تكون قادرة على التكيف السريع مع البيئة الاقتصادية المتغيرة. ويقيس هذا المحور معدلات الالتحاق بالمرحلة التعليمية الثانوية بالإضافة إلى تقييم جودة ونوعية التعليم ومخرجاته من وجهة نظر بيئة الأعمال في الدولة.

1. **محور كفاءة السوق (Goods Market Efficiency):** يعكس هذا المحور مدى توافر المنافسة الصحية بين الشركات المحلية، كما يعكس دور الدولة في إيجاد التسهيلات حتى تتمكن السلع والخدمات المحلية من الوصول إلى الأسواق العالمية وتنافس نظيراتها من السلع والخدمات العالمية، هذا بالإضافة إلى تسليط الضوء على طبيعة الطلب في السوق المحلية ومدى تطور حاجات المستهلكين. وبالتالي فإن وجود سوق قوية في الدولة تمكنها من إنتاج المزيج الصحيح للسلع والخدمات في ظل العرض والطلب.

2. **محور كفاءة سوق العمل (Labor Market Efficiency):** يعكس هذا المحور فعالية القوة العاملة ومدى توفر المدراء ذوي الخبرة والكفاءة ويقيم طبيعة أثر هجرة الكفاءات إلى الخارج على اقتصاد الدولة المحلي. كما أن هذا المحور يقيس مرونة سوق العمل في توجيه وتوزيع هذه القوى على كافة القطاعات الاقتصادية بالشكل الأمثل وبالطريقة التي تضمن أقصى إنتاجية ممكنة.

3. **محور تطور الأسواق المالية (Financial Market Sophistication):** يعكس هذا المحور كفاءة النظام المالي في توجيه المدخرات المحلية إلى أكثر الاستثمارات إنتاجية، بالإضافة إلى فعالية التشريعات التي تنظم تبادل الأوراق المالية ومدى حمايتها لحقوق المستثمرين. ومن الجدير

بالذكر أن الأنظمة المالية الحديثة القائمة على جهاز مصرفي قوي تلعب دوراً هاماً في إتاحة الفرصة للمبدعين لتنفيذ أفكارهم الاستثمارية.

4. محور الجاهزية التكنولوجية (Technological Readiness): لقد أصبح مدى قدرة الدولة على تحقيق مستويات مرتفعة من الإنتاجية والنمو الاقتصادي يعتمد أكثر فأكثر على الجاهزية التكنولوجية التي تمتلكها الدولة، ومدى قدرتها على الاستفادة من التطورات التكنولوجية الحديثة سواءً تلك التي تم الوصول إليها محلياً أو التي تم استيرادها من الخارج.

5. محور حجم السوق (Market Size): يؤثر كبر حجم السوق المحلية على الإنتاجية من حيث أن كبر حجم السوق يتيح للشركات العمل في بيئة تتميز بوفورات الحجم مما يسلهم بتقليل التكاليف التشغيلية.

الثالث مجموعة عوامل الابتكار والتطور (Innovation and Sophistication Factors) وتتضمن المحاور (أو ما يعرف بالمؤشرات الاقتصادية الرئيسية) التالية:

1. محور مدى تطور بيئة الأعمال (Business Sophistication): يتضمن هذا المحور نوعية بيئة الأعمال ومدى تطور سير الأعمال وطبيعة الاستراتيجيات لدى الشركات المحلية ومدى استخدام تلك الشركات أساليب التسويق الحديثة التي توافق السوق العالمية وقدرة الإدارة العليا فيها على تفويض السلطة. كما يعكس هذا المحور أيضاً مدى تطور مجمعات الأعمال المتخصصة (Clusters) في الدولة والتي لها دور فاعل في تحفيز المقدرة على إنتاج سلع متطورة ومميزة ومتنوعة عبر آليات إنتاج متقدمة نسبياً.

2. محور الابتكار(Innovation): إن الابتكار هو الركيزة الأساسية للوصول إلى الاقتصاد المعرفي المتميز ولخلق إنتاجية مستدامة كفؤة. يعكس هذا المحور البيئة الداعمة للابتكار من مؤسسات وطنية سواءً كانت عامة أو

خاصة، ومراكز البحث والتطوير، وتوافر العلماء والمهندسين المتميزين، وفعالية القوانين والتشريعات التي تحمي حقوق الملكية الفكرية.

5- التوصيـــــات

إن تعزيز التنافسية للدول العربية يتطلب تطوير بنية أساسية فعالة تتصدر أولويات واضعي السياسات العامة في الدول العربية وهي بدورها تستند إلى قواعد بيانات ومعلومات حديثة وموثوق بها وفق المقاييس الدولية مع الاهتمام بأنشطة التمويل والضمان والترويج للاستثمار وتنمية الصادرات. وذلك من خلال ما يلي :

أولاً - أن تقوم المؤسسات العربية باتخاذ التدابير اللازمة لتأهيل منتجاتها للحصول على حصة كافية من إجمالي السوق العالمى، ويتحقق ذلك من خلال العمل على اكتساب تلك المنتجات للمزايا التنافسية المتمثلة في الجودة العالية، والسعر التنافسي والالتزام بالمعايير الدولية لنظم الإدارة البيئية.

ثانياً-أن تعمل السياسات والخطط الحكومية على توفير الشروط الاقتصادية التي تشجع قطاع الأعمال على الاستثمار وجذب الاستثمارات الأجنبية، وذلك من أجل دعم الصادرات وتطويرها بما يتمخض عن زيادة كل من الإنتاج وفرص العمل المتاحة.

ثالثاً - أن تعمل الدول النفطية العربية على الاستفادة القصوى من الميزة النسبية التي لديها في مجال صناعات البتروكيماويات مما يؤدى إلى تنويع صادراتها وتقليل الاعتماد على النفط والغاز.

رابعاً – من أجل تقوية المركز التنافسي للمنتجات العربية من خلال توفير المنتج بأقل تكلفة ممكنة يجب على المؤسسات العربية مراجعة تكلفة كل مرحلة من مراحل دورة حياة المنتج، هذا فضلاً عن التوسع فى إنتاج بعض القطاعات ذات الكثافة العمالية المرتفعة.

خامساً- الاهتمام بالبحث العلمي وبرامج التدريب والعمل على استيعاب التقنيات التكنولوجية الحديثة، وذلك من أجل تحسين وتعزيز القدرات التنافسية للدول العربية. فعلى سبيل المثال استطاعت أن تحتل دول مثل كوريا وتايوان مكانة متقدمة عالمياً في مجالات تجهيز تقنية المعلومات وصناعة التكنولوجيا والاتصالات نتيجة لارتباط البرامج التعليمية في كافة المراحل بواقع مجتمع الأعمال وسوق العمل في تلك الدول وهو ما جعلهما قوى اقتصادية قادرة على المنافسة عالمياً.

سادساً- ضرورة تطبيق معايير الإفصاح والشفافية في مجتمع الأعمال العربي حيث أن غيابها يحد من القدرة التنافسية العربية نتيجة لانتشار ظاهرة الفساد في العديد من ممارسات القطاع الخاص والحكومي.

سابعاً- أصبح عجز الميزانيات وارتفاع حجم الدين العام مشكلة مزمنة وملازمة للاقتصاديات العربية وحتى الاقتصاديات الخليجية، وهي مشكلة لابد لها من علاج. ذلك أن استمرار العجز في الموازنات العامة وارتفاع نسب حجوم الدين العام إلى حجوم النواتج المحلية يحد من قدرة الحكومات على إيجاد الموارد الكافية لقطاعات التعليم والصحة ومشاريع البنية التحتية، وكل هذه العوامل هي ضمن المقومات الرئيسية لعملية التنمية، كما أن استمرار هذا العجز يحد من القدرة التنافسية للدول. فعلى سبيل المثال تراجع ترتيب الولايات المتحدة الأمريكية من المركز الأول في تقرير التنافسية لعم 2005 إلى المركز السادس في تقرير عام 2006 نتيجة لاستمرار العجز في الموازنة الأمريكية.

ثامناً- يجب الاستفادة إلى أقصى حد ممكن من العوائد النفطية الكبيرة التي حققتها الدول الخليجية خلال الأعوام (2005-2007) في تعزيز قدراتها التنافسية خاصة بالتوسع فى الاستثمارات البشرية لأن العنصر البشري هو المحرك الأساسي لعمليات التنمية والازدهار.

الفصل الثالث

اقتصاد المعرفة

الفصل الثالث

اقتصاد المعرفة

مقدمة.

1. مفهوم المعرفة واقتصادياتها.
2. الركائز الأساسية لاقتصاد المعرفة والعوامل الداعمة للتحول نحوه.
3. مؤشرات اقتصاد المعرفة.
4. اقتصاد المعرفة في الدول العربية.
5. توصيات.

الفصل الثالث

اقتصاد المعرفة

مقدمة

أخذ اقتصاد المعرفة Knowledge Economy يحل بسرعة مضطردة محل اقتصاد الأرض والآلة كمصدر للقوة والثروة بعد أن انتقل التوازن بين المعرفة والموارد بالنسبة للبلدان الأكثر رخاءً وتطوراً نحو المعرفة لتصبح الأخيرة العامل الأكثر أهمية في تحديد مقياس الحياة متفوقة في ذلك على باقي العوامل كرأس المال والعمل والتنظيم والأرض. كما أدت ثورة المعلومات والاتصالات إلى توافر أسس المعرفة بمكونات الاقتصاد الجديد الذي يستند على التكنولوجيات الجديدة للإعلام والاتصال ودرجة الارتباط بشبكة المعلومات العالمية Internet وتوافر طرق المعلومات السريعة والهواتف المحمولة وخدمات التبادل الرقمي للمعلومات وهي الأسس التي أصبحت تحكم كافة مناحي الحياة وأسلوب أداء الأعمال. وقد انعكس ذلك في تطور التجارة الإلكترونية عبر الانترنت E-Commerce وزيادة الشركات الجديدة التي تؤسس يومياً لممارسة أعمالها عبر الشبكة العالمية وإطلاق المبادلات التجارية إلكترونياً عبر الهواتف المحمولة M-Commerce وإقامة الحكومات الإلكترونية وتنفيذ المعاملات المصرفية والمالية إلكترونياً وإنشاء الشبكات التعليمية والبحثية والصحية والسياحية مع السعي لتنفيذ كل هذه العمليات عبر تطوير التشريعات اللازمة.

ونتناول بالدراسة والتحليل واقع اقتصاد المعرفة في الدول العربية من خلال عرض لمفهوم المعرفة واقتصادها، وركائزه الأساسية والعوامل الداعمة للتحول إليه. هذا بالإضافة إلى مؤشرات اقتصاد المعرفة وطرق قياسه، وتقييم واقعه في الدول العربية، مع تقديم بعض التوصيات في هذا الشأن.

1- مفهوم المعرفة واقتصادياتها

المعرفة سلعة اقتصادية لها خصائص تختلف بشكل ملموس عن تلك السلع ذات الطبيعة المادية. وهذه الخصائص مزدوجة فمن ناحية فإن لنشاطات إنتاج المعارف مردود اجتماعي مرتفع جداً ومن ثم فإنها تشكل آلية قوية للنمو الاقتصادي. من جهة أخرى فإنها تطرح مشاكل من حيث تخصيص الموارد والتنسيق الاقتصادي مما يعيق نشر المعارف (د. مرال توتليان، موقع المرأة من تطور اقتصاد المعرف). ويمكن شرح هذه الازدواجية في ثلاثة خصائص للمعرفة كسلعة اقتصادية هي :

1-1 المعرفة هي سلعة غير قابلة للحصر: حيث يتولد عنها العديد من التأثيرات الخارجية، ومن الصعب جعلها حصرية والتحكم بها بطريقة خاصة. فالمعلومات والمعارف قد تتسرب باستمرار من الكيانات التي أنتجتها، فتكون مفيدة لمتعاملين آخرين دون أن يتحملوا تكاليف الأبحاث والتنمية. وتستخدم المراجع الاقتصادية في هذا الشأن مصطلح "تأثيرات خارجية إيجابية" وبالإشارة إلى هذا التأثير الإيجابي يصعب شكلياً الحصول على تعويض من الغير. وهذه التأثيرات الخارجية تظهر أن المعرفة المنتجة من عنصر ما تفيد الآخرين دون أن تضمن الصفقات التجارية الطواعية شفافية التنسيق التجاري وفاعليته.

2-1 المعرفة سلعة غير تنافسية: تعتبر المعرفة من الموارد الاقتصادية التي يمكن تصنيفها على أنها مورد غير قابل للنفاد لأن المعرفة لا تتلف عند الاستخدام. فاستخدام معرفة موجودة من قبل وكيل إضافي لا يعني إنتاج نسخة إضافية، فالعناصر الاقتصادية لا تتنافس على استهلاكها وخاصيته عدم التنافس لبعدين أولهما أنه بوسع المستفيدون اللجوء إلى معرفة ما مرات متناهية دون أن يكلف ذلك شيئاً يهدف إلى إنتاج عمل ما. والبعد الثاني أنه بوسع عدد لا متناهي من المستفيدين استخدام المعرفة ذاتها دون أن يحرم أحد

منها. وبالتالي يعد تاثير اللاتنافسية في التكاليف والأسعار هام جداً في ظل انعدام التكلفة الهامشية للاستخدام، وبالتالي يصبح استخدام المعرفة المتاحة مجانية.

3-1 المعرفة سلعة تراكمية : ذلك أن كل معرفة قد تكون العامل الأساسى في إنتاج معارف جديدة، وبمعني آخر فإن المعرفة ليست سلعة استهلاكية فقط، بل هي سلعة إنتاجية قادرة على توليد سلع جديدة تكون بحد ذاتها قابلة للاستخدام إلى ما لانهاية.

وتعد الخصائص الثلاث السابقة الذكر للمعرفة- وهى أنها غير قابلة للحصر، وأنها سلعة غير تنافسية، فضلاً عن أنها سلعة تراكمية – هي مصدر أساسي لظهور التأثيرات الخارجية الإيجابية والتي تدفع إلى الابتكار والتجديد.

وعندما ظهر مصطلح الاقتصاد الجديد New Economy في أواخر التسعينيات كان يعكس حالة الطفرة الخاصة في شركات الانترنت التي عاشتها الأسواق المالية الأمريكية في ذلك الوقت، حيث رأى بعض كبار المفكرين الاقتصاديين والمخططين في هذه الطفرة مؤشراً على التحول من الاقتصاد الصناعي إلى الاقتصاد المعرفي، بما يعني التحول إلى الاعتماد على الخبرة النادرة وتحويلها إلى عامل اقتصادي مسيطر. وعلى الرغم من الانهيار المفاجئ لكثير من شركات الانترنت فيما يعرف بإشكالية "دوت كوم" لم ينهار الاقتصاد الجديد لأنه كمفهوم يعكس حالة العولمة التي أصبحت واقعاً يصعب منعه.

ويطرح مفهوم اقتصاد المعرفة هيكلاً عالمياً جديداً يسيطر فيه إنتاج السلعة والخدمات المعلوماتية على فرص الثراء والعمل على السواء، وهو هيكل يعتمد بصورة جوهرية على تقنيات المعلومات والاتصالات (ICT) Information & Communication Technologies التي أصبحت المحرك الاقتصادي

الجديد وأكثر الصناعات ديناميكية ونمواً في الوقت المعاصر. ويمثل هذا الهيكل الجديد تحولاً جذرياً في مسيرة الاقتصاد العالمي الذي اعتمد في الحقبة الصناعية على مصادر التنافس التقليدية وهى الأرض والعمل ورأس المال، وتميزت بيئة الإنتاج فى ظله بالبيئة الهرمية المتدرجة من أعلى إلى أسفل وأخيراً هي حقبة اعتمدت على التأثير المحلي أو الإقليمي على الأكثر، وهذه الملامح هي التي ميزت مرحلة الاقتصاد الصناعي الآلي الذي ساد في القرنين التاسع عشر والعشرين. أما النسق الاقتصادي الجديد فهو وثيق الصلة بالمعلومات والمعرفة وعلى فكرة الإنتاج من خلال الابتكار Innovation-Mediated Production، وطبيعة هذا المنتج المعلوماتي أنه غير مادي وغير محدود بحدود قومية أو جغرافية حيث حولت ثورة الاتصالات الأسواق من محلية وإقليمية إلى دولية عالمية.

لقد تمخضت هذه التطورات المذهلة عن زيادة اهتمام الباحثين الأكاديميين ببلورة نظريات اقتصادية واضحة وموضوعية معتمدة على إعطاء تعريف لاقتصاد المعرفة باعتباره حقلاً علمياً حديثاً ونمطاً اقتصادياً جديداً. ونظراً لاختلاف رؤى ومدارس المفكرين الاقتصاديين فقد تعددت المفاهيم حول اقتصاد المعرفة. فيرى البعض أنه اقتصاد جديد يقوم على أساس المعرفة واستخدام ثمارها وإنجازاتها واستهلاكها بالمعنى الاقتصادي للاستهلاك. ويعتبره آخرون اقتصاداً حديثاً فرض طائفة جديدة من ألوان النشاطات المرتبطة بالمعرفة والتكنولوجيات والمعلومات خلافاً للأدبيات الكلاسيكية للتنمية، ومن أهم ملامحه التجارة الإلكترونية التي تشير إلى التعاملات التجارية التي تتم عن طريق الانترنت. ويعتبره فريق ثالث اقتصاداً يعمل على زيادة نمو معدل الإنتاجية بشكل مرتفع على المدى الطويل بفضل إنتاج وملاءمة وانتشار تكنولوجيا الإعلام والاتصال. وتعريف البنك الدولي اقتصاد المعرفة بأنه الاقتصاد الذي يحقق استخداماً فعالاً للمعرفة من أجل تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

ويتضمن هذا جلب وتطبيق المعارف الأجنبية بالإضافة إلى تكييف وتكوين المعرفة من أجل تلبية احتياجاته الخاصة.

وبناءً عليه يمكن القول أن اقتصاد المعرفة يمثل نمطاً اقتصادياً متطوراً قائماً على الاستخدام الواسع لنطاق المعلوماتية وشبكات الانترنت في مختلف أوجه النشاط الاقتصادي وخاصة التجارة الإلكترونية مرتكزاً بقوة على المعرفة والإبداع والتطور التكنولوجي خاصة فيما يتعلق بالتكنولوجيات الجديدة في الإعلام والاتصال. ويتميز هذا الاقتصاد بأنه اقتصاد لا مادي يقوم على الابتكار ولا يزدهر إلا في ظل رأسمالية معرفية، ومختلفاً عن باقي أنماط الاقتصاد السابقة في بعض الأوجه المهمة كتميزه بعدم نقل عنصر الإنتاج الرئيسي فيه (المعرفة) إلى طرف آخر. كما أنه يتسم بأنه اقتصاد وفرة أكثر من كونه اقتصاد ندرة، فعلى عكس أغلب الموارد التي تنضب من جراء الاستهلاك تزداد المعرفة في الواقع بالممارسة والاستخدام وتنتشر بالمشاركة، ومن ناحية أخرى فإن استخدام التقنيات الملائمة يسمح بخلق أسواق ومنشآت افتراضية تلغي قيود الزمان والمكان من خلال التجارة الإلكترونية التي توفر كثيراً من المزايا من حيث تخفيض التكلفة ورفع الكفاءة والسرعة في إنجاز المعاملات على مدار الساعة وعلى نطاق العالم. وبالتالي فمن الصعوبة تطبيق القوانين والقيود والضرائب على أساس قومي بحت طالما أن المعرفة متاحة في أي مكان وأنها باتت تشكل عنصر الإنتاج الأساسي، فإن ذلك يعني أن هناك اقتصاداً عالمياً يهيمن على الاقتصاد الوطني.

ومن الأهمية بمكان أن نميز في البدء بين كل من اقتصاد المعلومات واقتصاد المعرفة والاقتصاد الرقمي. ويتعلق الأول بطبيعة القرارات الاقتصادية المبنية على المعلومات التي تكون إما كاملة أو مؤكدة أو احتمالية أو غير ذلك. ويرتبط اقتصاد المعرفة بالابتكار والتجديد والإبداع والتطوير حتى يصبح اتخاذ القرار الاقتصادي جزءاً منه، والمعرفة تحديداً هي قدرة إدراك وقدرة تعلم، وهذا ما

يميزها عن المعلومات وهي تتحسن بالمعلومات التي ليست إلا معطيات مصاغة ومنظمة، وهكذا يصبح الفارق بين المعرفة والمعلومات أن المعرفة يمكن بلوغها أساساً عن طريق التعليم والتدريب والتعلم والخبرة المكتسبة، أما المعلومات فيمكن الحصول عليها عن طريق النسخ. والوجهة الاقتصادية في المعلومات تكمن في الكشف عنها وحمايتها، أما الوجهة الاقتصادية في المعرفة فتكمن في إنتاجها وفى أنشطة التعليم والتدريب والتعلم الملحقة بها، ومن ثم تؤدي تكنولوجيا المعلومات (هندسة البرمجيات) دوراً أساسياً في اقتصاد المعرفة أما الاقتصاد الرقمي فيقوم على تلاحم تكنولوجيا المعلومات مع الاتصالات مع وسائل البث المختلفة، ويمثل ذلك حدثاً ذو أهمية كبيرة لتقليل التكاليف وزيادة استخدام الاقتصاد الرقمي ومكوناته.

2- الركائز الأساسية لاقتصاد المعرفة والعوامل الداعمة للتحول نحوه

لقد خلصت معظم الدراسات(World bank 2002) التي ناقشت اقتصاد المعرفة إلى ضرورة إعادة هيكلة الإنفاق العام وترشيده وإجراء زيادة حاسمة في الإنفاق المخصص لتعزيز المعرفة ابتداءً من مراحل التعليم الأساسي وصولاً إلى التعليم الجامعي مع اهتمام مركز على البحث العلمي، بالإضافة إلى العمل على خلق وتطوير رأس المال البشري بنوعية عالية وعلى الدولة خلق المناخ المناسب للمعرفة باعتبارها عنصراً من عناصر الإنتاج مع أهمية إدراك المستثمرين والشركات المحلية لأهمية اقتصاد المعرفة ومحاكاة الشركات العالمية الكبرى في المساهمة في تمويل جزء من تعليم العاملين لديها ورفع مستوى تدريبهم وكفاءتهم وتخصيص جزء من استثماراتها للبحث العلمي والابتكار. وبشكل أكثر إيضاحاً لقد حدد البنك الدولي أربعة ركائز أساسية لاقتصاد المعرفة، وهي :

الأولى : الإطار الاقتصادي والمؤسسي الذي يضمن بيئة اقتصادية مستقرة ومنافسة وسوق عمل مرن وحماية اجتماعية كافية من خلال دور حكومي واضح في منح حوافز لمجتمع الأعمال وغيرها من الشروط التي تعمل على دعم اقتصاد المعرفة، بالإضافة إلى الأداء الفعلي للاقتصاد.

الثانية: نظم التعليم التي تؤكد أن الأفراد معدين للاستحواذ أو الحصول على واستخدام والمشاركة في المعرفة وذلك من خلال قيادة التكنولوجيا، هذا فضلاً عن إحداث تغيرات كبرى على كل المستويات وفي مجالات متنوعة تتضمن المنهجيات المستخدمة في التعليم علاوة على التدريب المستمر على التكنولوجيا التي تمثل أهم الخصائص الرئيسية لاقتصاد المعرفة.

الثالثة: نظم الإبداع التي تجمع ما بين الباحثين وأصحاب الأعمال في تطبيقات تجارية للعلوم والتكنولوجيا. ويُقصد بهذه نظم التعاون الواسع والقوى بين الأعمال التجارية ومراكز التفكير من أجل تكوين أو تطبيق المفاهيم الإبداعية والطرق والتكنولوجيات التي تعطى المنتجات والخدمات ميزة تنافسية مما يشارك في تطوير وتحقيق اقتصاد المعرفة.

الرابعة: البنية الأساسية لمجتمع المعلومات في مجال الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات وإلى أي حد هي متقدمة ومنتشرة ومتاحة ورخيصة، هذا فضلاً عن البنى الأساسية التي تدعم مجتمع المعلومات الفعال وتوفر لكل الأفراد إمكان الوصول بشكل فعال ومقبول اقتصادياً للمعلومات والاتصالات.

لقد تمخض تطور حركة الاقتصاد في نهايات القرن العشرين إلي ظهور مفهوم الاقتصاد المعرفي الذي صاغ أطروحات غير مسبوقة مثل الاقتصاد الرقمي ورأس المال الفكري ويمهد لتأسيس المجتمع الفكري الذي يتجاوز الحقبة الرقمية التي تعتمد على توظيف التقنيات المتطورة في مجال الحاسب الآلي والاتصالات إلى الحقبة المعرفية التي تحتل فيها ثقافة التمايز المعرفي والإبداع

والابتكار مكاناً رفيعاً ومؤثراً ولقد ساهمت العوامل التالية في التحول نحو اقتصاد المعرفة :

1 – العولمة Globalization : لم يُعد سوق العمل محصوراً كما مضى داخل حدود بلد معينة بل تعدى ذلك بكثير، ولعل القوة الاقتصادية الهائلة لأوروبا خير مثال لمنافع تجاوز الحدود السياسية والجغرافية من خلال الاتحاد الأوروبي، بل أصبحت شريكاً فعالاً في التجارة العالمية وتتوقع العديد من الدراسات تفوقها على دول مثل الولايات المتحدة الأمريكية. يضاف إلى ذلك تسابق معظم الأمم الصناعية للوصول إلى أسواق جديدة(الصين) في نفس الوقت نجد أن مثل هذه الدول توسع مجال أعمالها بشكل سريع. لقد أوجد الانترنت اقتصاداً بلا حدود وأصبحت الناهضة للتو تدخل في منافسة شديدة مع العمالة الصناعية للوصول إلى مستهلكين جدد والحصول على حصة من السوق العالمي في أي مكان. ولم يقتصر التغير على المكان بل الزمان أيضاً حيث أصبح إيقاع العمل مستمراً على مدار الساعة وأصبح الحد الأدنى لساعات العمل أربعة وعشرين ساعة في اليوم وعلى مدار عام كامل. وهذا يعني ضرورة وجود منحنى عمل جديد لدى الشركات والمؤسسات حتى يستطيع المنافسة والبقاء.

2- التكيف الكبير مع رغبات العملاء Mass Customization : لقد سادت عقلية الإنتاج الجماهيري Mass Production في العصر الصناعي، وقد استمرت طيلة القرن الماضي وظهرت ملامحه في ذلك الكم الكبير من السلع والخدمات ذات المواصفات محددة المقاييس. أما في العصر الحالي– وهو عصر اقتصاد المعرفة– فقد تغيرت الأمور وأصبحت الميزة التنافسية في ظل الاقتصاد القائم على المعرفة ليست الإنتاج والتسويق والتوزيع المكثف والسياسات الموحدة، بل تحديد خصوصية كل مستهلك Mass Customization من خلال إنتاج سلعة وتقديم خدمات صممت خصيصاً لاحتياجاته ورغباته، وترى

الكثير من الدراسات أن هذا المبدأ هو الذي سوف يسود في العصر الحالى كمنظم لقطاع الأعمال.

3- **نقص الكوادر والمهارات Staff/Skill Shortage** : ويعد هذا الأمر من القضايا المثيرة للاهتمام، ففي ظل النمو الاقتصادي الحالي توجد عديد من الوظائف لا تجد من يشغلها وتحديداً في قطاع تقنية المعلومات ويمهارات معينة. ومن الطبيعي في ظل تعثر العديد من الأعمال في العثور على هذه الطاقات أن تبحث عنها في دول أخرى، وهذه إحدى سمات سوق المستقبل كأحد عناصر اقتصاد المعرفة، وسوف يتم ذلك من خلال الشبكات الإلكترونية والتعاون الافتراضي **Virtual Collaboration**.

4- **التركيز على خدمة المستهلك Customers Services Emphasis** : لقد أصبح المستهلك صاحب الرأي والقرار في ظل التنافس العالمي والانترنت وتحرير التجارة وإمكانية الوصول إلى المعلومات وتعدد الموزعين. وبالتالي أصبح قطاع الأعمال مطالب بأكثر من مجرد ابتكار منتجات جديدة أو إضافة ميزات جديدة لإرضاء المستهلك، بل يتطلب الأمر خبرات شاملة بالمستهلكين ورغباتهم حيث من المتوقع أن تصبح المستجدات في خدمة المستهلكين أحد سمات التميز للشركات في القرن الحادي والعشرين.

5- **خدمة "الخدمة الذاتية Self Service " Service** : ذلك أن الانترنت وتقنية الذكاء الصناعي ساهم في تحقيق الخدمة الذاتية أي تلك البيئة التي يستطيع فيها المستهلكون مساعدة أنفسهم بفاعلية أكبر دون التفاعل مع آخرين. وتُعد هذه الخدمة من وجهة نظر قطاع الأعمال وسيلة ذات جدوى كبيرة لخدمة العملاء، ويعزز ذلك في المستقبل من خلال الزيادة الكبيرة في تطبيقات الخدمة الذاتية من خلال الانترنت وأنظمة الاستجابات الصوتية الموجهة من قبل الذكاء الاصطناعي.

6- **التجارة الإلكترونية E-Commerce** : تمثل التجارة الإلكترونية إحدى الوسائل الداعمة لاقتصاد المعرفة وبخاصة في ظل التزايد الواضح لمستخدمي الانترنت وتنفيذ العمليات التجارية من خلاله سواء بين الشركات بعضها البعض أو فيما بين الشركات والمستهلكين. وتتوقع بعض الدراسات أن يصل حجم التجارة الإلكترونية إلى 15 تريليون دولار خلال الأعوام الخمسة القادمة، وسوف يؤدي ذلك بالطبع إلى تغير مجالات التوظف التقليدية إلى وظائف أخرى تتطلب مهارات في تقنية المعلومات حيث تصبح التجارة الإلكترونية جزءاً من توجيهات محلية ودولية تتطلب مهارات أكثر في مكان العمل.

7- **انتهاء ظاهرة التوظف مدى الحياة والحاجة للتعلم مدى الحياة** : من المتوقع أن يشهد القرن الحادي والعشرين انتهاء عهد استمرار الفرد في عمل واحد أو مؤسسة واحدة طيلة حياته بل سنجد الكثيرين مضطرين لتغيير وظائفهم وأماكن أعمالهم بشكل مستمر. كذلك من المتوقع أن يزداد عدد الحاصلين على فرص تعليمية حيث يصبح التعليم والتدريب من المتطلبات الأساسية للحفاظ على قدرة الفرد على البقاء في الوظيفة في ظل اقتصاد المعرفة.

8- **اختلاف خصائص القوة العاملة يدعم اقتصاد المعرفة** : حيث يتوقع أن تتمتع القوة العاملة في ظل اقتصاد المعرفة بالقدرة على اكتساب المعلومات وتحويلها إلى معرفة قابلة للاستخدام، القدرة على التكيف والتعلم بسرعة وامتلاك المهارات اللازمة لذلك، بالإضافة إلى إتقان التعامل مع تقنية الحاسب الآلي وتطبيقها وإتقان مهارات الاتصال اللفظية والكتابية، وكذلك إتقان العمل خارج حدود الزمان والمكان والقدرة على إدارة العمل سواء كان ذلك في بيئات عمل تقليدية أو افتراضية.

3– مؤشرات اقتصاد المعرفة

يمكن تصنيف مؤشرات اقتصاد المعرفة وفقاً لأربع فئات مختلفة هي :

3-1 : مؤشرات العلم والتكنولوجيا :

وتحديداً هي مجموعة من البيانات المتعلقة بالأبحاث والتنمية وإحصاءات براءات الاختراع والمنشورات العلمية وميزان المدفوعات التكنولوجية ومؤشرات نشر المعلومات والاتصالات.

أولاً- الأبحاث والتنمية: تشكل بيانات الأبحاث والتنمية المؤشرات الأساسية لاقتصاد المعرفة. ويتم استخدام قياس مدخلات بشكل أساسي تتمثل فى النفقات المخصصة للأبحاث والتنمية ولفريق العمل المستخدم لأعمال الأبحاث والتنمية. وتخضع هذه المؤشرات منذ فترة طويلة لعملية جمع منتظمة ومعيارية للبيانات مما يسمح بإجراء تحاليل ومقارنات دولية حيث ترتكز المعايرة على المبدأ الذي بموجبه تشمل الأبحاث والتنمية الإنجاز بطريقة علمية ومنهجية لزيادة مجموعة المعارف الإنسانية بالإضافة إلى استخدام هذه المعارف في تطبيقات جديدة. وتعد منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية هي المصدر الأساسي للبيانات الأولية القابلة للمقارنة حول الأبحاث والتنمية.

ثانياً- إحصاءات براءات الاختراع : تُعرف براءة الاختراع على أنها حق احتكار مؤقت تمنحه الحكومة إلى مخترع مقابل نشر اختراعه لفترة زمنية محددة وفقاً لشروط معينة. وتستخدم ثلاثة معايير رئيسية لتعداد براءات الاختراع وهى التعدادات وفقاً لأولوية الدول التي قدمت الاختراع، والتعدادات وفقاً لدولة إقامة المخترع والتي تعكس القدرة التكنولوجية للدولة، وأخيراً التعدادات وفقاً لدولة إقامة مودع الطلب والذي يمثل القدرة على التحكم في الاختراع. ويتم تقييم الاختراع وفقاً لنوعيته وأثره على الاقتصاد من خلال أربعة طرق هي المرجعية، والأقساط السنوية، وعائلة البراءات، وأخيراً المطالبات.

ومن الجدير بالذكر أنه توجد مجموعة من القيود المفروضة لاستخدام إحصائيات براءات الاختراع كمؤشر لاقتصاد المعرفة تتمثل في الآتي :

- ليس أمراً ضرورياً أن تحصل جميع الاختراعات على براءات اختراع وتحديداً في ظل وجود بعض الاختراعات المحمية من قبل حقوق النشر.
- يتوقف تقديم الاختراعات لنيل براءات الاختراع على أحجام الشركات والميل إلى الابتكار ونوعية القطاعات الاقتصادية، ولا توجد إحصاءات دقيقة في العالم نظراً لأن بعض الشركات تحمي ابتكاراتها بوسائل أخرى خصوصاً "السرية الصناعية".
- يعتمد ميل بعض الشركات إلى استخدام براءات اختراع في أسواقها المحلية وأسواق أخرى خارجية على إمكانيات استغلال هذه البراءات تجارياً، ولكن عموماً تشكل براءات الاختراع الوطنية النسبة الأكبر من البراءات المودعة في بلد ما مقارنة بالأجانب.
- لا تتوافر لدى المنظمات الدولية المعنية بيانات كافية عن الاستخدام الفعلي لبراءات الاختراع لكونها من العناصر الإستراتيجية.

ثالثاً- المنشورات العلمية : ويقصد بالمؤشر عدد المنشورات العلمية المقدمة من قبل الباحثين الوطنيين والمنشورة في المجلات الدولية حيث تشكل وسيلة أساسية لتقييم الأبحاث ترتكز على ثلاثة محاور، الأول ذات تركز علمي، والثاني طبقاً للتخصصات العلمية طبقاً للمجال، والثالث أثر هذه الأبحاث على الاقتصاد الكلي، هذا بالإضافة إلى حجم المشاركة والتخصص وإلى أي مدى يتم الربط بين النظام العلمي والمعرفة التكنولوجية في هذه الأبحاث.

رابعاً- ميزان المدفوعات التكنولوجية : وتسجل في هذا الميزان كافة العمليات التي تتضمن النقل الدولي للتكنولوجيا وتشمل أربعة عمليات رئيسية، تتعلق الأولى بنقل التكنولوجيا وتشتمل على ثمنت براءات الاختراع والتراخيص ونقل المعرفة التكنولوجية، أما الثانية فتختص بنقل الرسومات سواء في شكل تملك أو

تراخيص أو حق امتياز أو استخدام ماركة أو موديل، وتشتمل الثالثة على تقديم خدمات ومساعدات تقنية وعلمية، وتختص الرابعة بالأبحاث والتنمية ذات الطابع الصناعي.

خامساً- التخصصات العلمية والتكنولوجية : تستخدم وسائل مختلفة لتقييم التخصصات العلمية والتكنولوجية للدول، وتمثل المنشورات وبراءات الاختراع والأبحاث والتنمية وغيرها أحد أهم هذه الوسائل، حيث غالباً ما تقدم هذه المؤشرات بيانات تعكس التخصصات الخاصة بالدول في المواد العلمية المختلفة أو المجالات التكنولوجية، ويتم التصنيف وفقاً لنوعية التخصصات العلمية أو التكنولوجية وكذلك مراحل إعداد المنتجات التكنولوجية (أولية، وسلع رأسمالية، وسلع استهلاكية).

2-3 : مؤشرات الابتكار :

لقد أجريت العديد من الدراسات من قبل عدد من الهيئات الدولية والمحلية حول الابتكار، إلا أنه من الصعب مقارنة النتائج لتعدد الاستراتيجيات المستخدمة، وهو الأمر الذي أدى إلى تقديم بمنظمة التعاون والتنمية الاقتصادية منهجية لتقييم أنشطة الابتكار في الدول المختلفة ونشرها في كتيب عام **1996** وأطلق عليه كتيب أوسلو. ويقدم هذا الكتيب الابتكار التكنولوجي على مستوى المشروع أو الوحدة الإنتاجية كنواة لتقديمه على مستوى الاقتصاد القومى من خلال أنشطة القطاعات الاقتصادية. وقد حدد الابتكار بأنه سلع وخدمات جديدة أو محسنة تكنولوجياً. ويعتمد قياس الابتكار في هذا الكتيب على الجوانب الآتية:

1- **البحوث حول التملك التكنولوجي:** حيث يتم إعداد مجموعة من البحوث تشتمل بالضرورة على ستة موضوعات رئيسية وهى طرق حماية الابتكارات التكنولوجية، وطرق حماية براءات الاختراع، ومدى تطبيق نتائج الأبحاث العلمية التي تتم بواسطة الجامعات، ومدى وجود تواصل بين الفعلي والمتوقع من

الأبحاث والتنمية والمهام الأخرى للشركة، وإمكانيات الدعم المقدمة من السلعة العامة لأنشطة الابتكار، وأخيراً السؤال عن مصادر الابتكار في هذه الشركات.

2- **البحث الجماعي حول الابتكار :** لقد تم إعداد هذا المؤشر من خلال منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية وطبق على مجموعة دول الاتحاد الأوروبي بالإضافة إلى عشر دول من خارج الاتحاد. وهذا البحث عبارة عن استبيان قسم إلى ثلاثة أقسام : اختص الأول منها بمعلومات عامة عن الشركة، والثاني بأثر الابتكار التكنولوجي على منتجات الشركة، واختص القسم الثالث بالعوامل التي تؤثر في نشاط الابتكار.

3 - **بحث المهارات للابتكار:** وأطلق هذا المؤشر "المهارات للابتكار" للمرة الأولى في العام 1997، وركز على تنظيم نشاط الابتكار داخل الشركة وذلك من خلال استبيان يقدم لتوضيح موقف الشركة من تسعة أنواع من المهارات المتعلقة بالابتكار وهى الابتكار في الإستراتيجية الشاملة للشركة، وتقييم أسواق الابتكار، وتطوير الابتكارات، وتنظيم وإدارة الإنتاج للمعرفة، والحصول على التكنولوجية الخارجية، وإدارة وحماية الملكية الصناعية، وإدارة الموارد البشرية بهدف الابتكار، وأخيراً تحويل الابتكار وبيعه.

3-3 : مؤشرات الموارد البشرية :

على الرغم من أهمية الموارد البشرية في تنمية اقتصاد المعرفة إلا أنه يوجد انخفاض ملموس في عدد المؤشرات اللازمة لدراسة هذا الأثر على اقتصاد المعرفة. ويعود هذا الأمر إلى نقص الدراسات التي عالجت هذا الموضوع، بالإضافة إلى صعوبة قياس كفاءات الأفراد مباشرة. وتعتمد مؤشرات الموارد البشرية المستخدمة في اقتصاد المعرفة على مصدرين رئيسيين، الأول البيانات المتعلقة بالتعليم والتدريب، والثاني البيانات المتعلقة بالكفاءات ومهن الموارد البشرية، وسوف نشير إلى كل منهما باختصار.

1- **التعليم والتدريب**: تقدم بيانات التعليم والتدريب مجموعة من المؤشرات التي تساعد على تقييم المعارف والمهارات التي اكتسبها الأفراد من خلال التعليم، مما يعني السماح بتقييم المخزون من رأس المال البشري وكذلك حجم الاستثمار فيه. ويعتمد تقييم المخزون من رأس المال البشري على مستوى تدريب الأفراد وقياس مهاراتهم، وكذلك على تحديد قيمة اقتصادية لرأس المال البشري. أما الاستثمار في رأس المال البشري فيتم تقييمه من خلال الموارد المالية المخصصة للتدريب والوقت اللازم له، وكذلك النفقات الإجمالية للتعليم والنفقات المخصصة من قبل الشركات للتدريب المهني.

2 - **الكفاءات والمهن**: على الرغم من اعتبار معظم الدراسات المحلية أن القوة العاملة هي المصدر الرئيسي للبيانات حول كفاءات العمالة، إلا أنه من الصعب استخدامها كأساس للمقارنة أو إجراء تحليل دقيق للكفاءات والمهن. وتستخدم الدراسات في ذلك مؤشرات خاصة بمخزون الموارد البشرية مثل الموارد البشرية المخصصة للعلم والتكنولوجيا، وهي عبارة عن فرق العمل المعنية مباشرة بالأبحاث والتنمية وكذلك العاملين الذين يؤدون خدمات مرتبطة مباشرة بأعمال الأبحاث والتنمية، بالإضافة إلى مؤشرات أخرى متعلقة بانتقال الموارد البشرية لما لها من أهمية في اقتصاد المعرفة على الرغم من صعوبة وجود بيانات دقيقة حول حركة التنقل.

3-4 : مؤشرات نشر تكنولوجيا المعلومات والاتصالات :

لقد عزز ظهور تكنولوجيا المعلومات والاتصالات الجديدة الاقتصاد المعرفي الجديد المرتكز على المعرفة بقاعدة تكنولوجية ملائمة، وكانت من نتائج ذلك ما يلي :

أ- حدوث أرباح جديدة وبخاصة من مجالات المعالجة والتخزين وتبادل المعلومات وجميعها محاور أساسية لاقتصاد المعرفة.

ب- ظهور وازدهار صناعات جديدة لها مقوماتها حالياً مثل وسائل الإعلام المتعددة، والتجارة الإلكترونية، وخبراء المواقع، والجداول الإلكترونية، وتوظيف مدخرات مصرفية وصناعة الشبكات والهواتف.

حـ- تقديم نماذج تنظيمية جديدة تهدف إلى استخدام أفضل للإمكانيات الجديدة لتوزيع ونشر المعلومات.

وبالتالي يمكن القول أن تكنولوجيا المعلومات والاتصالات تحتل مكاناً جوهرياً في اقتصاد المعرفة لأسباب عدة منها أن إنتاج التكنولوجيا يتم في قطاع فيه نشاط الابتكار مكثفاً، وأنه يمكن تصنيف تكنولوجيا المعلومات والاتصالات على أنها تكنولوجيات عامة هى أساس ابتكارات السلع والخدمات في الاقتصاد، وأخيراً أن التكنولوجيا هي دعامة ترميز وتخزين واستخدام المعارف.

أما عن المؤشرات الخاصة بنشر تكنولوجيا المعلومات والاتصالات فتشمل مؤشرين. يتمثل المؤشر الأول فى إنتاج تكنولوجيا المعلومات والاتصالات والذي صمم بواسطة منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية ليسمح بالتوصل إلى تحديد تكنولوجيا المعلومات والاتصالات وفقاً لقطاعات النشاطات المستقرة نسبياً. أما المؤشر الثاني فيتعلق بنشر تكنولوجيا المعلومات اعتماداً على الاقتصاد الرقمي.

4- اقتصاد المعرفة في الدول العربية :

توضح الدراسات المتعددة أن الدول العربية قد حققت خلال العقود الثلاثة الماضية إنجازات هامة في مجالات الإنماء والاقتصاد والتطور الاجتماعي، لكنها مازالت تواجه مشكلات اقتصادية واجتماعية وسياسية ترتبط بشكل مباشر بنمو اقتصاد المعرفة وتتمثل هذه المشاكل في ارتفاع معدلات الفقر والأمية وتدنى مستوى التعليم والبحث العلمي والتطور التقني. فضلاً عن ذلك فإن هياكل الإدارات خاصة الرسمية منها شبه مترهلة وتحتاج إلى إصلاحات جذرية وسريعة

لتطوير مستوى الخدمات التي تطال جميع الأفراد في مختلف جوانب حياتهم اليومية.

لقد دلت المؤشرات خاصة المتعلقة بالبنية الاقتصادية أن معدل إنفاق الدول العربية على أبحاث وتطوير المنتجات عالية التقنية متدن إذا ما قورن بمعدل الإنفاق في الدول المتقدمة حيث تأتى السويد في مقدمة هذه الدول تليها اليابان ثم الولايات المتحدة الأمريكية ثم ألمانيا وفرنسا وانجلترا. أما عن الدول العربية فتأتى في المقدمة تونس ثم الأردن. وقد أثرت معدلات الإنفاق هذه على حجوم الصادرات العالمية من منتجات التقنية العالية مقارنة بحجوم الصادرات التقليدية من المنتجات ذات التقنية البسيطة والمتوسطة فجاءت في المركز الأول دول جنوب آسيا في نسبة صادرات منتجات التقنية البسيطة، تليها دول شرق آسيا والمحيط الهادي ثم أوروبا الشرقية سابقاً ثم أمريكا اللاتينية والكاريبي وأخيراً الدول العربية. أما على صعيد صادرات منتجات التقنية المتوسطة فإن الدول العربية تحتل المركز الرابع لتسبق دول جنوب آسيا بنسبة 4% حيث تسجل 7% بينما نجد أنه على رأس هذه المجموعات تأتى دول أمريكا اللاتينية والكاريبي وأوروبا الشرقية بنسب متساوية تليها دول شرق آسيا والمحيط الهادي. وتشير التقارير إلى أن حجم التدفقات البينية العربية لا يزال محدوداً سواء فيما يتعلق بتحركات السلع أو انتقال عناصر الإنتاج ويرجع ذلك لأسباب اقتصادية وأسباب غير اقتصادية. ومع تزايد الاتجاه لاستخدام الحاسب الآلي والانترنت على نطاق واسع يثار التساؤل حول آفاق التجارة العربية البينية في ظل هذه التطورات المرتبطة بالاتصالات وتكنولوجيا المعلومات. ولذلك فإن زيادة التدفقات التجارية والمالية العربية وسهولة انسيابها لن تتحقق إلا عن طريق توسيع القاعدة الإنتاجية وتنوعها، مع تكثيف الاتصالات وزيادة حجم المعلومات المتوافرة عن النظم الحاكمة للتجارة والاستثمار في كل قطر، وحجم الناتج ومعدل نموه وأنواع المنتجات والمصدرين والمستوردين وطرق الاتصال بهم. ويرفع هذا الكم من

المعلومات من كفاءة تدفق التيارات البينية العربية، وبنتيجة فعالية نظم التسويق والترويج الإلكترونية تزداد المزايا التنافسية للصادرات وبالتالي يتم تعظيم عوائد التجارة الخارجية العربية.

ومن السمات الرئيسية لنمط الإنتاج ذات الأثر على اكتساب المعرفة والسائد في البلدان العربية : الاعتماد الكبير على استنزاف المواد الخام وعلى رأسها النفط، وهو ما يسمى بنمط الاقتصاد الريعى. ويرافق هذا النمط استقدام الخبرة من الخارج لسهولة هذا الأمر وسرعة تبلور ريع اقتصادي على توظيفه، بما يتمخض عن إضعاف الطلب المحلى على المعرفة ويهدر فرص إنتاجها محلياً وتوظيفها بفعالية في النشاط الاقتصادي. كما أن جزءاً رئيسياً من النشاط الاقتصادي يتركز في النشاطات الأولية الزراعة البدائية والصناعات الاستهلاكية. كما يتأثر الطلب على المعرفة سلباً بصغر حجم السوق ويضعف المنافسة في الاقتصاديات العربية، وغياب الشفافية والمساءلة، مما سمح بقدر من التلاحم وأحياناً التطابق بين النخب السياسية ونخب رجال الأعمال.

وفيما يخص مجتمع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات يرصد الاتحاد الدولي للاتصالات تطورات المجتمع الرقمي في 209 من الدول منها 21 دولة عربية(http://www.itu.int/ar/pages/default.aspx).ويعرض الجدول رقم (1) مؤشرات كثافة الاتصالات ومعدلات الانتشار والنفاذ لتكنولوجيا المعلومات في الدول العربية وفقاً لبيانات الاتحاد الدولي للاتصالات للعام 2005. وتتمثل هذه المؤشرات في عدد خطوط الهاتف الثابت لكل 100 نسمة، وعدد المشتركين في الهاتف النقال لكل 100 نسمة، وعدد مستخدمي الانترنت بالآلاف ونسبة انتشارها وعدد مزودي خدمة الانترنت، وعدد أجهزة الحاسوب بالآلاف. وتشير هذه البيانات إلى أن مؤشر كثافة خطوط الهاتف الثابت في الدول العربية مجتمعة بلغ 9,54 خط لكل 100 نسمة، منخفضاً عن المعدل العالمي (19,45 خط لكل 100 نسمة). وتستثنى من ذلك أربع دول عربية سجلت معدلات تفوق

المعدل العالمي، حيث سجلت لبنان (27,68 خط لكل 100 نسمة)، الإمارات (27,51 خط لكل 100 نسمة)، البحرين (26,63 خط لكل 100 نسمة)، وقطر (26,41 خط لكل 100 نسمة)، وكذلك في سبع دول عربية -هي المغرب والعراق واليمن والسودان والصومال وجيبوتي وموريتانيا - يقل المؤشر فيها عن 5 خطوط لكل 100 نسمة.

وقد بلغ مؤشر عدد خطوط الهاتف النقال في الدول العربية 26,50 خط لكل 100 نسمة منخفضاً عن المعدل العالمي (34,20 خط لكل 100 نسمة)، باستثناء عشر دول عربية سجلت معدلات تفوق المعدل العالمي. وقد شملت هذه الدول : البحرين (103,04 خط لكل 100 نسمة)، الإمارات (100,86 خط لكل 100 نسمة)، قطر (92,15 خط لكل 100 نسمة)، الكويت (88,57 خط لكل 100 نسمة)، السعودية (57,64 خط لكل 100 نسمة)، تونس (56,3 خط لكل 100 نسمة)، الأردن (55,02 خط لكل 100 نسمة)، سلطنة عمان (51,94 خط لكل 100 نسمة)، الجزائر (41,52 خط لكل 100 نسمة) والمغرب (40,89 خط لكل 100 نسمة). وقد انخفض هذا المعدل في كل من العراق وليبيا دون 5 خطوط لكل 100 نسمة. وتتباين مستويات المنافسة في أسواق الهاتف النقال في الدول العربية حيث تتراوح ما بين الاحتكار التام والثنائي كما في ليبيا والكويت إلى المنافسة الجزئية كما في مصر والأردن والسودان إلى المنافسة العالية كما في الجزائر والمغرب وتونس واليمن.

جدول رقم (1)

ملامح تكنولوجيا المعلومات والاتصالات 2006

الدولة	هاتف ثابت لكل 100 نسمة	هاتف خلوي لكل 100 نسمة	عدد مستخدمي الانترنت بالآلاف	نسبة انتشار استخدام الانترنت (%)	عدد مزودي خدمة الانترنت	عدد أجهزة الحاسوب بالآلاف
الأردن	11.01	55.02	719.8	12.62	2,966	300
الإمارات	12.51	100.86	1,397.2	31.08	26,570	850
البحرين	26.63	103.04	155.0	21.33	1,850	121
تونس	12.47	56.33	953.8	9.46	373	568
الجزائر	7.82	41.52	1,920.0	5.83	944	350
جيبوتي	1.56	6.37	10.0	1.45	772	19
السعودية	15.64	57.64	1,586.0	6.62	16,665	8,476
السودان	1.62	5.21	2,800.0	7.98	-	3,250
سوريا	15.24	15.49	1,100.0	5.78	11	800
سلطنة عمان	10.33	51.94	285.5	11.10	1,506	118
الصومال	1.22	6.08	90.0	1.09	1	50
العراق	4.00	2.22	36.0	0.14	4	-
فلسطين	9.43	29.57	243.0	6.56	-	169
قطر	26.41	92.15	219.0	28.16	315	133
الكويت	18.99	88.57	700.0	26.05	2,791	600
لبنان	27.68	27.68	700.0	19.57	6,875	409
ليبيا	13.25	4.15	205.0	3.60	67	-
مصر	14.04	18.41	5,000.0	6.75	3,499	2,700
المغرب	4.42	40.89	4,600.0	15.18	4,118	745
موريتانيا	1.34	24.30	20.0	0.65	27	78
اليمن	3.85	9.54	180.0	0.87	162	300
مجموع الدول العربية	9.54	26.50	22,919.8	7.29	69,516	20,036
العالم	19.45	4.20	983,744.7	15.28	267,545,762	588,288

المصدر : إحصائيات الاتحاد الدولي للاتصالات، يونيو 2007

أما بالنسبة لمؤشر عدد مستخدمي الانترنت وانتشارها في الدول العربية فقد بلغ نحو 23 مليون شخص يمثلون ما نسبته 2,33 % من الإجمالي العالمي الذي بلغ نحو 984 مليون شخص، وتأتى مصر في مقدمة الدول العربية من حيث عدد مستخدمي الانترنت (5 ملايين مستخدم)، تليها المغرب (4,6 مليون مستخدم)، فالسودان (2,8 مليون مستخدم)، والجزائر (1,9 مليون مستخدم)، ثم السعودية (1,6 مليون مستخدم)، والإمارات (1,4 مليون مستخدم). وتشهد الدول العربية الأخرى تبايناً في عدد مستخدمي الانترنت إذ يتراوح ما بين 90 ألفاً وعشرة آلاف في أربع دول عربية (العراق والصومال وموريتانيا وجيبوتي). كما تتدنى نسبة الدول العربية فيما يتعلق بعدد مزودي خدمات الانترنت إلى 0,03 % من الإجمالي العالمي بما يشير إلى انتشار ظاهرة الاحتكار في سوق مقدمي خدمات الانترنت في بعض الدول العربية مما يعزز من أهمية وضرورة تفعيل المنافسة بين الشركات التي تعمل في هذا المجال تمهيداً لإنجاز هدف الانتشار الشامل لتكنولوجيا المعلومات في تلك الدول.

وبالنسبة لمؤشر عدد أجهزة الحاسوب في الدول العربية، فقد بلغت ما نسبته 3,4 % من إجمالي أجهزة الحاسوب في العالم، وتأتى المملكة العربية السعودية في مقدمة الدول العربية (حوالي 8,5 مليون جهاز حاسوب)، تليها السودان (حوالي 3,3 مليون جهاز)، ثم مصر (حوالي 2,7 مليون جهاز) ويتراوح العدد في باقي الدول العربية بين 850 ألف جهاز إلى 19 ألف جهاز.

أما بالنسبة لمؤشر انتشار استخدام الانترنت، فيشير الجدول إلى أنه بلغ 7,28% من إجمالي السكان في الدول العربية. كما يشير إلى وجود تباين ملحوظ يعكس الاختلاف بين الدول في إمكانياتها وجهودها لتحقيق هدف نشر استخدام تقنيات الاتصال والمعلومات. وتتصدر الإمارات قائمة المؤشر في الدول العربية (بنسبة انتشار 15,18 % من السكان)، قطر (28,16 % من السكان)، الكويت (26,05% من السكان)، البحرين (21,33 % من السكان) ثم لبنان

(19,57%) فالمغرب (15,18%)، فسلطنة عمان ثم تونس والسودان فالسعودية التي تساوت تقريباً مع كل من مصر وفلسطين. ويرجع انخفاض مؤشر انتشار الانترنت في العديد من الدول العربية إلى ضعف كثافة الهاتف الثابت وقلة عدد أجهزة الحاسوب.

ويمكن تقييم اقتصاد المعرفة في الدول العربية وفقاً لمؤشرين رئيسيين هما مؤشر اقتصاديات المعرفة الصادر عن البنك الدولي في يناير من عام 2006 ومؤشر التنافسية العالمية الصادر عن المنتدى الاقتصادي العالمي في 2007 وسوف نتناولهما على التوالي.

أولاً- مؤشر البنك الدولي لاقتصاد المعرفة: يوضح الجدول رقم (2) مؤشر اقتصاد المعرفة في العالم (www.madarresearch.com) حيث يقيس مدى التقدم الذي يتم إحرازه في أربع ركائز أساسية لاقتصاد المعرفة وفقاً لما حدده البنك الدولي وهى توفر بيئة محفزة لاقتصاد المعرفة والابتكار والتعليم والبنية المعلوماتية. وقد حصلت الإمارات على أعلى تصنيف للمؤشر العام بين الدول العربية حيث حصلت على الترتيب 42 من بين 128 دولة. ثم تلي الإمارات الكويت وبتصنيف عالمي رقم 44، فيما صنفت مصر في المركز 76، ثم سلطنة عمان والمغرب وسوريا واليمن حيث حصلت على المراكز 69، 85، 93، 117 على التوالي.

وفي جانب مدى توافر نظام حافز لاقتصاد المعرفة احتلت الإمارات العربية المتحدة التصنيف الأول عربياً (0,98)، ثم الكويت (5,99)، ثم البحرين (5,8)، أما عن مصر فحصلت على (3,3). وفيما يتعلق بالابتكار جاءت الأردن في التصنيف أولاً (6,01) ثم لبنان ثانياً (5,96) ثم الإمارات (5,95) وجاءت مصر (4,36). أما في جانب توافر بنية معلومات مساندة لاقتصاد المعرفة فجاءت قطر أولاً (6,89) تليها الإمارات (6.79) ثم البحرين (6,73).

ويلاحظ من الجدول السابق أيضاً أن دول الخليج العربي أكثر تقدماً من باقي الدول العربية فيما يتعلق بتوفير بنية معلوماتية لاقتصاد المعرفة.

جدول رقم (2)

مؤشر البنك الدولي لاقتصاد المعرفة في يناير 2006 ومكوناته الرئيسية (الدرجة من عشرة)

التصنيف	الدولة	مؤشر	نظام	الابتكار	التعليم	البنية
متوسط غرب أوروبا		8.27	7.58	8.77	8.14	8.57
24	إسرائيل	7.72	6.7	8.37	6.93	8.9
متوسط شرق آسيا		6.02	5.43	7.33	4.63	6.68
42	الإمارات	6.01	6.98	5.92	4.35	6.79
المتوسط العالمي		5.91	4.8	7.15	4.26	6.33
44	الكويت	5.58	5.99	5.2	4.55	6.6
49	البحرين	5.27	5.8	2.8	5.76	6.73
55	لبنان	5.06	3.59	5.96	5.22	5.46
57	الأردن	5	4.33	6.01	5.18	4.49
متوسط الشرق الأوسط		5	3.99	6.46	3.7	5.84
62	قطر	4.84	5.02	2.64	4.81	6.89
64	السعودية	4.6	3.6	5.53	3.61	5.66
متوسط أمريكا اللاتينية		4.47	4.08	4.33	4.2	5.28
72	تونس	4.11	3.33	4.72	3.77	4.61
76	مصر	3.84	3.13	4.36	4.51	3.35
79	عمان	3.74	5.88	1.89	3.12	4.06
85	المغرب	3.21	3.02	3.96	1.87	3.99
88	إيران	3.09	2.71	2.66	3.71	3.26
93	سوريا	2.71	1.64	3.21	2.79	3.22
96	الجزائر	2.65	1.28	3.53	3.58	2.21
117	اليمن	1.24	1.15	0.24	1.87	1.68
121	جيبوتي	1.12	1.69	0	0.87	1.91

المصدر : اقتصاد المعرفة في الإمارات العربية المتحدة 2006، مركز دراسات الاقتصاد الرقمي (مدار)، دبي.

ثانياً- مؤشر المنتدى الاقتصادي العالمي لاقتصاد المعرفة : لقد اعتماد هذا المؤشر على تقرير التنافسية العالمي لسنة 2007 والذي يحوى في مكوناته المؤشرات المتعلقة بالاقتصاد الكلى والجزئي معاً (www.weforum.org). ويهدف المؤشر إلى قياس المنظومة المترابطة والمتكاملة من العوامل الأساسية والمؤسسات والسياسات الشاملة التي تشكل معاً قاعدة مستدامة لإحداث النمو والرفاهية والازدهار الاقتصادي على كل من المدى القصير والمدى المتوسط.

وتصنف هذه المنهجية الدول طبقاً للنموذج الخاص بمراحل تطور اقتصاديات الدول وتنافسيتها، وهى: مرحلة الاقتصاد المعتمد على الموارد الطبيعية (أداء المؤسسات العامة والخاصة، والبنية التحتية، ومستوى الاستقرار على مستوى الاقتصاد الكلى، والاستثمار الأساسي في رأس المال البشرى)، ومرحلة الاقتصاد المعتمد على الكفاءة والفعالية (الاستثمار المتقدم في رأس المال البشرى، وكفاءة السوق، والجاهزية التكنولوجية)، ومرحلة الاقتصاد المعتمد على المعرفة والابتكار (مدى تطور بيئة الأعمال، والابتكار). بحيث يعتمد التقييم على قياس مستوى الإنجاز لكل دولة حسب المتطلبات الأساسية لكل مرحلة من مراحل التطور الاقتصادي. وسوف نشير إلى كل متطلبات كل مرحلة على التوالى :

(أ) متطلبات مرحلة الاقتصاد المعتمد على الموارد الطبيعية :

<u>1- أداء المؤسسات العامة والخاصة:</u> ويبحث البيئة المؤسسية التي تعد قالباً أساسياً للتنمية، ويتضمن أيضاً الحكم الرشيد والإدارة الناجحة والشفافية في القطاعين العام والخاص.

<u>2- البنية التحتية:</u> ويقيس البنية التحتية المتوفرة التي تتيح الترابط السهل والتنمية المتوازنة لكل المناطق والجهات داخل الدولة، والانفتاح والاندماج في الاقتصاد العالمي.

3-مستوى الاستقرار على مستوى الاقتصاد الكلي: ويعكس مدى الاستقرار على مستوى الاقتصاد الكلي ودوره في خلق نمو مستدام وفي دفع عجلة التنمية.

4-الاستثمار الأساسي في رأس المال البشري: إذ أن الاستثمار في مراحل التعليم الأساسية والخدمات الصحية تعد من أساسيات الاقتصاد المنتج والفعال. وفي هذا الإطار يؤخذ بعين الاعتبار توقعات الحياة عند الولادة، ومعدل وفيات الأطفال عند الولادة، والالتحاق بالتعليم الأساسي ونوعيته.

(ب)متطلبات مرحلة الاقتصاد المعتمد على الكفاءة والفعالية :

1- الاستثمار المتقدم في رأس المال البشري: ويتعلق هذا بكم ونوعية التعليم العالي ودوره في رفع تنافسية الاقتصاد، حيث يصبح المجتمع قادراً على الخوض في مجالات الإنتاج المتقدم والبحث والتطوير المتخصص، إلى جانب رفع كفاءة الإدارة، وتنامي الاستثمار في مجال التكوين والتدريب للقوى العاملة.

2- كفاءة السوق: ويعد السوق كفءً إذا ما أحسن تخصيص موارده لأفضل استخدام متاح لها. ويقسم السوق هنا إلى ثلاثة أنواع : سوق السلع والخدمات حيث يتم قياس مدى كفاءة إنتاج السلع والخدمات، وسوق العمالة وهل يتم توزيع العمالة فيه إلى أفضل المواقع لها. ثم السوق المالي الذي يعيد توزيع الموارد المالية نحو أفضل الاستثمارات المتاحة.

3- الجاهزية التكنولوجية: لقد أصبحت قدرة الدولة على تحقيق مستويات مرتفعة من الإنتاجية والنمو الاقتصادي تعتمد أكثر على الجاهزية التكنولوجية لها ومدى قدرتها على الاستفادة من التطورات المحققة محلياً أو المستوردة.

(حـ) متطلبات مرحلة الاقتصاد المعتمد على المعرفة والابتكار :

1- مدى تطور بيئة الأعمال: ويتضمن هذا الأمر مدى نوعية بيئة الأعمال ومدى سير الأعمال والاستراتيجيات لدى الشركات فيها والتي لها دور في تحفيز الإنتاج المتطور.

2- الابتكــار: إن مسألة الوصول إلى الاقتصاد التكنولوجي المعرفي المتميز وكذلك خلق إنتاجية مستدامة ذات كفاءة عالية تعتمد على الابتكار، ويتطلب ذلك بيئة داعمة ومنظومة متكاملة تشمل كلاً من المشروعات العامة والخاصة ومراكز البحث والتطوير، وتوافر العلماء والمهندسين المتميزين والتشديد على الحماية الفعالة لحقوق الملكية الفكرية.

واعتماداً على المنهجية السابقة يتم تقييم اقتصاد المعرفة فى الدول العربية من خلال أربعة مؤشرات تتعلق اثنتان منهما بتعزيز الفعالية هما : التعليم العالي والتدريب، ومستوى الاستعداد التكنولوجي لما لهما من أثر على اقتصاد المعرفة. ويتعلق المؤشران الآخران بتعزيز الابتكار هما مدى تقدم الشركات (ويعتمد المؤشر على التجديد وبراءات الاختراع) والابتكار. ويوضح الجدول رقم (3) أداء عدد من الدول العربية في مؤشرات اقتصاد المعرفة.

جدول رقم (3)

أداء عدد من الدول العربية في مؤشرات اقتصاد المعرفة*

الدولة	التعليم العالي والتدريب	مستوى الاستعداد التكنولوجي	مدى تقدم الشركات	الابتكار	المتوسط
تونس	4.7	3.7	4.8	4.0	4.3
الإمارات	4.1	4.5	4.6	3.5	4.2
قطر	4.4	4.2	4.0	3.5	4.0
الكويت	4.1	3.7	4.7	3.0	3.9
البحرين	4.0	4.0	4.2	2.7	3.7
الأردن	4.2	3.3	4.0	3.3	3.7
عمان	4.2	3.4	4.0	3.2	3.7
المغرب	3.5	3.3	3.8	3.3	3.5
مصر	3.7	3.0	4.2	3.0	3.5
ليبيا	3.9	2.5	3.6	2.8	3.2
الجزائر	3.5	2.7	3.4	3.1	3.2
سوريا	3.2	2.6	3.8	2.7	3.1
موريتانيا	2.3	2.9	3.4	2.6	2.8

* الدرجة تتراوح بين 1 إلى 7.

المصدر : المنتدى الاقتصادي العالمي، 2007.

ويظهر هذا الجدول تقدم تونس (4,3) على كل الدول العربية في المتوسط العام ثم الإمارات (4,2)، وقطر (4)، والكويت (3,9) على التوالى. أما مصر فقد جاءت في المرتبة (9) من أصل 13 دولة وبنقاط (3,5) متساوية مع المغرب. وفيما يتعلق بمستوى التعليم العالي والتدريب كمحفز لاقتصاد المعرفة جاءت تونس أولاً، ثم قطر، فالإمارات والكويت في الترتيب الثالث، ثم الأردن وسلطنة عمان (4,2)، أما مصر فجاءت بنقاط (3,7). وعلى مستوى الأداء التكنولوجي جاءت الإمارات أولاً (4,5)، وقطر ثانياً (4,2)، ثم البحرين (4)، وتراجعت مصر لتحصل على (3). وفي جانب عامل تقدم الشركات حصلت تونس على (4,8)، والكويت على (4,7)، والإمارات على (4,6)، والبحرين على (4,2)، ومصر على (4,2). وبالنسبة لعامل الابتكار حصلت تونس على (4)، تليها الإمارات وقطر (3,5)، والأردن والمغرب (3,3)، أما مصر فجاءت بنقاط (3).

ويتضح مما سبق أن أداء اقتصاد المعرفة في الدول العربية يعد متواضعاً بالنسبة لدول العالم ولعل الأسباب في ذلك تعود في الأساس إلى ضعف البنية التحتية لتكنولوجيا المعلومات وعدم كفاية الأطر القانونية والتشريعية المحفزة بالإضافة إلى انتشار قرصنة البرمجيات وارتفاع تكلفة تطويرها وعدم وجود جهة تضع معاييراً لصناعة البرمجيات وانخفاض كفاءة العنصر البشرى العربي وجميعها عوامل أدت إلى هذا الأداء المتواضع.

5- التوصيات :

يعد اقتصاد المعرفة قاعدة ارتكاز للتنمية بكافة جوانبها كونه الوسيلة التي تؤدي إلى توسيع خيارات البشر وتنمية قدراتهم والارتقاء بمستوياتهم. وبالتالي فهو طريق آمن لبناء المجتمعات المزدهرة في القرن الحادي والعشرين، ومن هذا المنطلق فإن الدول العربية معنية بتقديم رؤى إستراتيجية لمتطلبات إقامة اقتصاد المعرفة عبر عملية إبداع مجتمعي تتوخى الإصلاح في الداخل. وبخاصة أن مؤشرات اقتصاد المعرفة في غالبية البلدان العربية تشير إلى تبديد لموارد الاستثمارات في البنى التحتية ورأس المال الثابت، حيث أن الزيادة في القدرات الإنتاجية نتيجة لتلك الاستثمارات المرافقة لنقل وامتلاك وسائل الإنتاج وتقنياتها سرعان ما تتعرض للتقادم فتصبح منتجاتها غير قادرة على المنافسة حتى في الأسواق المحلية، أمام تطور تقني مستمر نتيجة نظم الابتكار في الدول المتقدمة، وهذا يعني استمرار شراء البلدان العربية للقدرات الإنتاجية مع التقادم المستمر لتقنياتها.

بناء على ما سبق يقدم البحث التوصيات الآتية لدفع وتطوير اقتصاد المعرفة في الدول العربية :

5-1 : ضرورة أن يكون للحكومات العربية دوراً أكبر في تنمية مجتمع المعلومات الإقليمي وملء الفراغات التي ظهرت وأدت إلى الفجوة الرقمية وذلك باستخدام آليات وسياسات خاصة تتضمن دراسة وتعديل التشريعات والقوانين ذات الصلة بالمعلومات والاتصالات والتكنولوجيات، هذا فضلاً عن إيجاد بنية تحتية أفضل وقدرات بشرية لها مهارات خاصة. وبالتالي فإن الدول العربية عليها أن تسعى إلى تحقيق ذلك من خلال :

أ- إقامة العصب المحوري الإقليمي لشبكة اتصالات عربية ذات سعات عالية لتبادل المعلومات بنظام السعات الفائضة تضمن أقصى درجة من الترابط ما بين الأقطار العربية وتستغل شبكة الألياف الضوئية القائمة بالفعل بينها.

ب- إتاحة عدة مستويات للنفاذ والربط مع شبكة المعلومات لضمان توفرها للفئات محدودة الدخل مع توفير مسارات بديلة للربط مع شبكة الانترنت.

حـ- توفير حد أدنى من الخدمات الشاملة للاتصالات لجميع الفئات بتوفير الدعم اللازم للوفاء بها بحيث يمكن 80 % من سكان الدول العربية للوصول إلى خدمات الاتصالات وترتفع النسبة عن ذلك فى المستقبل القريب.

د- إجراء الدراسات الكافية لتقييم الموقف العربي الراهن للبنى التحتية للاتصالات العربية لتحديد خطوات الانتقال إلى الأجيال الأحدث تكنولوجياً من شبكات الاتصالات والمعلومات.

5-2: تبني الحكومات العربية إستراتيجية "النفاذ إلى المعلومات والمعرفة" كأساس لقيام اقتصاد المعرفة والتي تعني ضرورة توفير المعلومات لكافة قطاعات السكان وبفرص متساوية لبلوغ الهدف نحو اقتصاد المعرفة. وتتضمن هذه الإستراتيجية ما يلى :

أولاً- استخدام تكنولوجيا الاتصالات والمعلومات لتعزيز النفاذ إلى كافة الخدمات.

ثانياً- ضمان الإبقاء على تكلفة الاتصالات متناسبة مع مستويات الدخول وفي متناول غالبية سكان الدول العربية وخاصة الأقل دخلاً للفرد فيها.

ثالثاً- إقامة بوابة إلكترونية إقليمية لأفضل الممارسات المجتمعية لتبادل المحتوى المجتمعي باللغة العربية.

رابعاً- نشر الوعي باستخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصالات بين كافة فئات المجتمع وبخاصة المرأة والطفل وذوي الاحتياجات الخاصة.

خامساً - التوسع في إدراج تكنولوجيا المعلومات والاتصالات في المناهج التعليمية للمدارس والجامعات وتبادل الخبرات بين الدول العربية وضرورة ترسيخ المفاهيم المحورية وتنمية المهارات الأساسية.

5-3 : بناء الثقة والأمن في استخدام البرمجيات والتي تعد أكثر التكنولوجيات قيمة اقتصادية في ظل اقتصاد المعرفة، وهي التي تدير كل شيء من الحاسب الشخصي وحتى الانترنت ويعتمد عليها ملايين الأشخاص في جميع أنحاء العالم لكسب معيشتهم وتقدر أرباحها بمئات المليارات من الدولارات وتوفر الملايين من فرص العمل. وتنتشر قرصنة البرمجيات انتشاراً واسعاً بسبب قيمتها الكبيرة، الأمر الذي يعني ضرورة أن تتولى الحكومات العربية أهمية خاصة لموضوع أمن الشبكات من خلال تبنى السياسات التالية:

1-وضع سياسة وطنية ودولية لأمن وسرية شبكات المعلومات والمحافظة على خصوصية وسرية المستخدم وإصدار التشريعات التي تجرم اختراقها.

2- قيام الحكومات العربية بتنفيذ برامج وطنية لتأمين المعلومات وضمان المراجعة الدورية من خلال فريق عمل تحت مظلة جامعة الدول العربية.

3- تعزيز المبادرات التي تضمن التوزيع العادل بين حقوق الملكية الفكرية ومصالح مستخدمي المعلومات في الوقت ذاته مع مراعاة الإجماع العالمي الذي تكون حول أهمية مراعاة حقوق الملكية الفكرية.

5-4 : العمل على خلق بيئة مواتية تستجيب بسرعة للتغيرات التي تحدث في أساليب التكنولوجيا كأساس لاقتصاد المعرفة حيث ثبت على مدار السنوات القليلة الماضية أنه لخلق اقتصاد معرفة وضمان نموه يلزم إيجاد شراكة تنموية بين الحكومات وكافة الأطراف الأخرى ويتحقق ذلك من خلال :

أ- تطوير القوانين الخاصة بالاستثمار في مجالات الاتصالات والمعلومات بما يضمن الشفافية ولتأمين وصول خدمة متطورة ورخيصة إلى المستهلك.

ب- تعزيز المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية بإنشاء حضانات وتشجيع إنشاء كيانات صغيرة للائتمان وتمويل رأس المال.

حـ- الانفتاح التدريجي والمتوازن للمنافسة الحرة على المستويين المحلي والعالمي.

5-6 :ضرورة قيام الدول العربية باستخدام تطبيقات تكنولوجيا المعلومات والاتصالات في جميع جوانب الحياة لدعم التنمية الاقتصادية والاجتماعية وتحديداً في مجالي :

1- الحكومة الإلكترونية : حيث تستطيع الإدارات العربية من خلالها أن تستعين بتطبيقات تكنولوجيا المعلومات لتعزيز الشفافية والمساءلة والكفاءة في تقديم الخدمات العامة للمواطنين وللمنشآت بشرط أن يوفر الاستثمار في الحكومة الإلكترونية عائدات ملموسة سواء أكانت في شكل خفض حقيقي في التكلفة و/أو فى رفع للكفاءة الإنتاجية و/أو فى تحسين الخدمات العامة.

2- التجارة الإلكترونية: ذلك أن استخدام قطاع الأعمال العربي لتطبيقات تكنولوجيا المعلومات يعني التوجه نحو اقتصاد المعرفة من خلال تشجيع الابتكار وتحقيق المكاسب في الإنتاجية وتخفيض تكاليف المعاملات التجارية والانتفاع بإمكانيات الشبكات ويتطلب تفعيل هذا الأمر بالضرورة توفير البيئة المناسبة لنشر التجارة الإلكترونية، وإعتماد التوثيق الإلكتروني، وإصدار تشريعات لحماية المستهلكين والمنتجين، هذا بالإضافة إلى دعم عمليات النقل والشحن لتسهيل حركة التجارة بين الدول العربية.

5-6 : الاهتمام بالتعليم الإلكتروني للنفاذ إلى اقتصاد المعرفة في الدول العربية حيث يمثل وسيلة للتمكين الشخصي والتنمية المجتمعية. ويتطلب هذا الأمر تنفيذ برامج تعليمية شاملة بتكلفة معقولة مع تعزيز المحتوى وشبكات النطاق والمعدات فضلاً عن إقامة شبكة للموارد البشرية يُضفي عليها الصفة المؤسسية تجمع المعلمين الذين يمثلون دعامة الابتكار مع ضرورة إخضاعهم للتدريب واستخدام أفضل الممارسات في ابتكار مواد تعليمية جديدة تسهل الحصول على المعرفة.

الفصل الرابع
الاستثمار الأجنبى المباشر

الفصل الرابع

الاستثمار الأجنبى المباشر

أولاً   مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر وأشكاله ومؤشراته.

ثانياً   الأعباء والمزايا المرتبطة بالاستثمار الأجنبي المباشر.

ثالثاً   حوافز الاستثمار الأجنبي المباشر وأهم اعتباراتها.

رابعاً   المعايير المستخدمة من جانب الشركات متعددة الجنسيات لتقييم المقاصد الاستثمارية.

خامساً   توصيات بشأن جذب الاستثمار الأجنبي المباشر.

الفصل الرابع

الاستثمار الأجنبى المباشر

مقدمة

يعد الاستثمار الأجنبي المباشر احد أهم عناصر التدفق الشامل للموارد المالية الخاصة لكونه يميل إلى أن يكون أكثر استقرارا بما يمثله من إستراتيجية طويلة المدى للاستثمار وبما يعود به على الدولة المضيفة من فوائد منها نقل التكنولوجيا ودفع عجلة التجارة والنمو الاقتصادي. كما انه يحفز معدل نمو دخل الفرد في البلد المضيف، حيث أنه يعمل على التوسع في استخدام المواد الخام المحلية، واستخدام أساليب الإدارة الحديثة، السماح بدخول التكنولوجيات الحديثة بالإضافة إلى أن التدفقات الخارجية تسمح بتمويل العجز في الحساب الجاري. ولا يخفى أن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر لا يترتب عليها مديونية ولا توجد التزامات بسداد مبالغ محددة في أوقات محددة كما في الدين الخارجي إضافة إلى أنه يمكن أن يساعد في تنمية وتدريب الموارد البشرية وتحفيز الاستثمار في البحوث والتطوير. كذلك تتمثل أهمية الاستثمار الأجنبي في إعطاء قوة دفع للاقتصاد المحلي بتحسين قدرته على التفاعل مع الاقتصاد العالمي والمشاركة في العملية الإنتاجية الدولية بحيث يكون هذا الاستثمار جزءً أساسياً من الرافعة التي تنقل الاقتصاد إلى اقتصاد أكثر كفاءة مرتبط بالاقتصاد العالمي ومساهم في العملية الإنتاجية الدولية. تكن العديد من حكومات البلاد النامية ترحب كثيرا خلال عقد السبعينيات بالاستثمار الأجنبي المباشر بسبب اتجاه الشركات متعددة الجنسية إلى تحقيق أرباح ريعية دون الاهتمام بتحسين اقتصاديات تلك الدول. ومع عقد الثمانينيات اختلفت هذه النظرة وأصبحت الحكومات تتنافس مع بعضها البعض لجذب مزيد من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر وأولى عديد من متخذي القرار في الدول النامية اهتماما بالغا لتفهم

ودراسة العوامل والمحددات التي تجعل من بلادهم أسواقا جاذبة لتدفقات الاستثمارات العالمية المباشرة.

أولاً : مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر وأشكاله ومؤشراته :

1- مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر :

المقصود بالاستثمار الأجنبي المباشر هو انتقال رؤوس الأموال الأجنبية للاستثمار في الخارج بشكل مباشر للعمل في صورة وحدات صناعية أو تمويلية أو إنشائية أو زراعية أو خدمية ويمثل حافز الربح المحرك الرئيسي لهذه الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

ويعرف كل من صندوق النقد الدولي (IMF) ومنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (DECD) الاستثمارات الأجنبية المباشرة على أنها الاستثمارات في مشروعات داخل دولة ما، ويسيطر عليها المقيمون في دولة أخرى. وقد أوضح صندوق النقد الدولي في مجال تعريفه لهذه الاستثمارات المباشرة أنه يجب أن تزيد حصة المستثمرين الأجانب عن 50% من رأس المال، أو يتركز25% فأكثر من الأسهم في يد شخص واحد، أو جماعة واحدة منظمة من المستثمرين بما يترتب عليه أن تكون لهم سيطرة فعلية على سياسات وقرارات المشروع.

وحسب تعريف الأونكتاد (UNCTAD) فان الاستثمار الأجنبي المباشر هو ذلك الاستثمار الذي يفضي إلى علاقة طويلة الأمد ويعكس منفعة وسيطرة دائمتين للمستثمر الأجنبي أو الشركة الأم في فرع أجنبي قائم في دولة مضيفة غير تلك التي ينتميان إلى جنسيتها ولأغراض هذا التعريف يكون الحد الفاصل لتعريف الاستثمار الأجنبي المباشر هو ملكية حصة في رأس مال الشركة التابعة للبلد المستقبل تساوى أو تفوق 10% من الأسهم العادية أو القوة التصويتية وتسمى الشركة المحلية المستثمر فيها بالوحدة التابعة أو الفرع. وبذلك يتضمن

الاستثمار الأجنبي المباشر ملكية حصة في رأس المال عن طريق شراء أسهم الشركات التابعة وإعادة استثمار الأرباح غير الموزعة وأيضا الاقتراض والائتمان بين الشركة الأم والشركة التابعة والتعاقد من الباطن وعقود الإدارة وحقوق الامتياز والترخيص لإنتاج السلع والخدمات.

وتعتبر الشركات المتعددة الجنسيات بمثابة القاطرة التي تقود الاستثمار الأجنبي المباشر نحو أقاليم العالم المختلفة. وتطلق عليها الأمم المتحدة الشركات غير الوطنية لتوضيح أنها ليست شركات يمتلك رؤوس أموالها أكثر من دولة وإنما هي شركات لها فروع في العديد من الدول وتعمل وفق الإستراتيجية التي تحددها الشركة الأم.

وقد تبنى المجلس الاقتصادي والاجتماعي التابع للأمم المتحدة (UNESC) تعريفا متسعا لهذه الشركات،حيث تعرف الشركة متعددة الجنسية في ظله بأنها تلك المنشأة التي تمتلك وسائل الإنتاج وتسيطر عليها وتباشر نشاطها سواء في مجال الإنتاج أو المبيعات أو الخدمات في دولتين أو أكثر. وقد أضاف آخرون عنصر الإستراتيجية الإنتاجية العالمية الموحدة لهذا التعريف السابق لتصبح أن الشركات متعددة الجنسية هي التي تسيطر على وحدات إنتاجية في أكثر من دولة وتديرها في إطار إستراتيجية موحدة وتسيطر على عدد معين من الوحدات الإنتاجية في ست دول أجنبية أو أكثر،على أن يزيد رقم أعمالها أو مبيعاتها السنوية عن 100 مليون دولار أمريكي خارج الدولة الأم،وكل هذا في إطار إستراتيجية موحدة.

أما منظمة الأونكتاد (UNCTAD) فتعرف هذه الشركات على أنها تلك المؤسسات ذات المسئولية المحدودة أو غير المحدودة التي تتألف من الشركة الأم وفروعها الأجنبية فالشركة الأم هي المالكة للأصول المستخدمة في الإنتاج في الخارج. أما الفرع الأجنبي Foreign Branch (المملوك كليا أو جزئيا)

فهو المؤسسة ذات المسئولية المحدودة أو غير المحدودة التي مقرها الدولة المضيفة Host Country والتي تمتلك فيها شركة الوطن الأم Home Country حصة تتيح لها حق المشاركة في الإدارة.

وتتصف هذه الشركات بالعديد من الخصائص التي تميزها عن غيرها من الشركات الأخرى مثل الحجم الكبير، التفوق التكنولوجي، الانتماء إلى دول اقتصاديات السوق المتقدمة صناعيا، زيادة درجة التنوع والتكامل، السيطرة، أسواق احتكار القلة.

وتعمل الشركات متعددة الجنسيات على الاستثمار في المناطق التي ترتفع فيها معدلات الربح مع تنوع وتغيير نشاطها ومراكز إنتاجها بما يتلاءم وتحقيق ذلك الهدف. وتستغل هذه الشركات العديد من المزايا الطبيعية التي تتمتع بها ومن أهمها التقدم التكنولوجي والأساليب الإدارية والتنظيمية المتطورة، فضلا عن القدرة على الوصول إلى الأسواق العالمية بما تملكه من وسائل الدعاية والإعلان.

2- أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر

يأخذ الاستثمار الأجنبي المباشر عديدا من الأشكال والتي تختلف باختلاف الغرض الذي تسعى إليه هذه الاستثمارات وفيما يلي عرض لهذه الأشكال :

2-1 الاستثمار الباحث عن الثروات الطبيعية :

تسعى العديد من الشركات متعددة الجنسيات نحو الاستفادة من الموارد الطبيعية والمواد الخام التي تتمتع بها العديد من الدول النامية وخاصة في مجالات البترول والغاز والعديد من الصناعات الإستخراجية الأخرى، ويشجع هذا النوع زيادة الصادرات من المواد الأولية وزيادة الواردات من السلع الرأسمالية ومدخلات الإنتاج الوسيطة والمواد الاستهلاكية.

2-2 الاستثمار الباحث عن الأسواق :

ساد هذا النوع من الاستثمار قطاع الصناعات التحويلية في الدول النامية خلال الستينيات والسبعينيات أثناء تطبيق سياسة إحلال الواردات. ويعتبر ذلك النوع عوضا عن التصدير من البلد المصدر للاستثمار، كما أن وجوده في البلد المضيف سببه القيود المفروضة على الواردات. كما أن هناك أسبابا أخرى للقيام بهذا النوع من الاستثمار منها ارتفاع تكلفة النقل في الدولة المضيفة مما يجعل الاستثمار فيها أكثر جدوى من التصدير إليها. ففي هذه الحالة فان هذا النوع من الاستثمار لا يؤثر على الإنتاج لأنه يحل محل الصادرات وإنما له آثار ايجابية على الاستهلاك وآثار ايجابية غير مباشرة على التجارة. ومن شأن هذا النوع من الاستثمار أن يساهم في ارتفاع معدلات النمو في الدولة المضيفة للاستثمار عن طريق زيادة رصيد رأس المال فيها، كما أن له آثارا توسعية على التجارة في مجالي الإنتاج والاستهلاك وذلك بزيادة صادرات الدولة المضيفة وزيادة وارداتها من مدخلات الإنتاج والسلع الواردة إليها من الدول المصدرة للاستثمار.

3-2 الاستثمار الباحث عن الكفاءة في الأداء :

يتم هذا النوع من الاستثمار عندما تقوم الشركات متعددة الجنسيات بتركيز جزءً من أنشطتها في الدول المضيفة بهدف زيادة الربحية. فقد دفع ارتفاع مستويات الأجور في الدول الصناعية بعض هذه الشركات إلى الاستثمار في عديد من الدول النامية. ويتميز هذا النوع من الاستثمارات بآثاره التوسعية على تجارة الدولة المضيفة، كما يؤدى إلى تنويع صادراتها فضلا عن آثاره التوسعية على الاستهلاك عن طريق استيراد كثير من مدخلات الإنتاج.

وقد يأخذ هذا النوع من الاستثمار أشكالا عدة منها تحويل الشركات متعددة الجنسيات جزءً من عملياتها الإنتاجية كثيفة العمالة إلى الدولة المضيفة لتقوم بها شركات وطنية وفقا لتعاقد ثنائي. وبهذه الوسيلة تتمكن الشركة بالبلد المضيف من الدخول للأسواق الأجنبية التي لم يكن متاحا لها النفاذ إليها بمفردها بسبب افتقارها إلى شبكات التوزيع والمعلومات والقنوات التي تتوافر لدى الشركات متعددة الجنسيات. وقد لعبت فكرة تحويل الأنشطة كثيفة العمالة إلى الدول النامية دورا محوريا في نمو الصادرات الصناعية فيها خلال السنوات الماضية. وثمة شكل آخر من هذا النوع وهو تصنيع بعض المكونات في الخارج بسبب ارتفاع الأجور في البلد الأم أو ارتفاع صرف عملته. إلا أن هذه العملية تتطلب مهارة إنتاجية وتقنية عاليتين في الدولة المضيفة للاستثمار، وبالتالي فإنها تتركز حاليا في بعض الدول حديثة التصنيع، حيث تقوم الشركة المحلية المتعاقدة بالباطن مع الشركة متعددة الجنسيات بتصنيع السلعة كاملة وتضع عليها العلامة التجارية للشركة الأم لأغراض التسويق. وقد يؤدى هذا النشاط إلى تعزيز القدرات الإنتاجية للشركة بالبلد المضيف للاستثمار مما يشجعها على إنتاج السلعة بنفسها ولنفسها ثم تغزو بها السوق مما يعتبر نوعا من ترقية الجودة. ومن أهم ما يميز هذا النوع من الاستثمار أن صادرات هذه السلعة إلى الدولة الصناعية ليست معرضة للحواجز التجارية باعتبارها مرتبطة بالشركة الأم في الدولة المعنية.

2-4 الاستثمار الباحث عن أصول إستراتيجية :

يتم هذا النوع من الاستثمار في المراحل اللاحقة من نشاط الشركات متعددة الجنسيات عندما تقوم الشركة بالاستثمار في مجال البحوث والتطوير في إحدى الدول النامية أو المتقدمة مدفوعة برغبتها في تعظيم الربحية. ويعتبر هذا النوع من الاستثمار ذا أثر توسعي على التجارة من زاويتي الإنتاج والاستهلاك، كما

أنه يعتبر بمثابة تصدير للعمالة الماهرة من قبل الدول النامية ويزيد من صادرات الخدمات والمعدات من الإدارة، مصدر للاستثمار.

وأهم هذه الأشكال ما يلي :

أ. الاستثمار المشترك: **Joint Venture**

الاستثمار المشترك هو أحد مشروعات الأعمال الذي يمتلكه أو يشارك فيه طرفان أو أكثر من دولتين مختلفتين بصفة دائمة، والمشاركة هنا لا تقتصر على الحصة في رأس المال للمشروع بل تتعداه أيضا إلى الإدارة ،الخبرة، براءات الاختراع والعلامات التجارية. و ينطوي هذا النوع من الاستثمار على الجوانب التالية :

- الاتفاق طويل الأجل بين طرفين استثماريين أحدهما وطني والآخر أجنبي لممارسة نشاط إنتاجي داخل دولة الطرف المضيف.
- أن الطرف الوطني قد يكون شخصية معنوية تابعة للقطاع العام أو الخاص.
- أن قيام أحد المستثمرين الأجانب بشراء حصة في شركات وطنية قائمة قد يؤدى إلى تحويل هذه الشركات إلى شركات استثمار مشترك.
- ليس بالضرورة أن يقدم الطرف الأجنبي أو الوطني حصة في رأس المال بمعنى أن المشاركة في مشروع الاستثمار قد تكون من خلال تقديم الخبرة، المعرفة، العمل، التكنولوجيا. كما يمكن أن تأخذ المشاركة شكل تقديم المعلومات أو المعرفة التسويقية أو تقديم السوق.
- أن يكون لكل طرف من أطراف الاستثمار الحق في المشاركة في إدارة المشروع.

وبالنسبة للدول النامية يعتبر الاستثمار المشترك من أكبر أنواع أو أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر قبولا ،ويرجع ذلك لأسباب سياسية واجتماعية أهمها تخفيض درجة تحكم الطرف الأجنبي في الاقتصاد الوطني، إضافة لمساعدة هذا النوع من الاستثمار في تنمية الملكية الوطنية وخلق طبقات جديدة من رجال الأعمال الوطنيين.

وبصفة عامة يساهم الاستثمار المشترك إذا ما أحسن تنظيمه وتوجيهه وإدارته في زيادة تدفق رؤوس الأموال الأجنبية والتنمية التكنولوجية وخلق فرص جديدة للعمل، تحسين ميزان المدفوعات و تنمية قدرات الكوادر الوطنية وخلق علاقات تكامل اقتصادية مع النشاطات الاقتصادية والخدمية بالدول المضيفة.

ب. <u>الاستثمارات المملوكة بالكامل للمستثمر الأجنبي</u>

Wholly-Owned FDI

تعتبر الاستثمارات التي يملكها المستثمر الأجنبي بالكامل من أكثر أنواع الاستثمارات الأجنبية تفضيلا لدى الشركات متعدية الجنسيات وتتمثل في قيام هذه الشركات بإنشاء فروع Subsidiaries للإنتاج أو التسويق أو غيرها من أنواع النشاط الإنتاجي والخدمي بالدولة المضيفة .وتتردد الدول كثيرا في التصديق لمثل هذه الاستثمارات خوفا من التبعية الاقتصادية وسيادة احتكارات الشركات المتعددة الجنسيات لأسواقها، إلا أن الدلائل العلمية تشير إلى انتشار هذا النوع من الاستثمارات في الدول النامية واستخدامه كوسيلة لجذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية كما لا توجد دلائل كافية لتأييد تخوف الدول النامية بشأن الآثار السياسية والاقتصادية السلبية لمثل هذا الشكل من الاستثمارات الأجنبية.

التصديق لمثل هذه الاستثمارات خوفاً من التبعية الاقتصادية وسيادة احتكارات الشركات المتعددة الجنسيات لأسواقها. إلا أن الدلائل العلمية تشير إلى انتشار هذا النوع من الاستثمارات في الدول النامية واستخدامه كوسيلة لجذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية كما لا توجد دلائل كافية لتأييد تخوف الدول النامية بشأن الآثار السياسية والاقتصادية السلبية لمثل هذا الشكل من الاستثمارات الأجنبية .

ولهذا النوع مزاياه التي تتمثل في أن زيادة تدفقات رأس المال الأجنبي حيث تؤدى إلى كبر حجم المشروع والمساهمة الجيدة في إشباع حاجة السوق المحلى وإيجاد فائض للتصدير مما يترتب عليه تحسن في ميزان المدفوعات والمساهمة في التحديث التكنولوجي على نطاق كبير وفعال وخلق فرص للعمالة المباشرة والغير مباشرة. أما عيوب هذا النوع فتتمثل في خشية الدول المضيفة من أخطار الاحتكار والتبعية الاقتصادية وما يترتب على ذلك من آثار سياسية سلبية في حالة تعارض المصالح بينها وبين الشركات المعنية.

ج. مشروعات أو عمليات التجميع **Assembly Operations**

تأخذ هذه المشروعات شكل اتفاقية بين الطرف الأجنبي والطرف الوطني يتم بموجبها قيام الطرف الأول بتزويد الطرف الثاني بمكونات منتج معين لتجميعه ليصبح منتجا نهائيا كما يقوم الطرف الأجنبي أيضا بتقديم الخبرة أو المعرفة اللازمة الخاصة بالتصميم الداخلي للمصنع، عمليات التشغيل والتخزين والصيانة ..الخ والتجهيزات الرأسمالية في مقابل عائد مادي يتفق عليه. وقد تأخذ مشروعات التجميع شكل الاستثمار المشترك أو شكل التملك الكامل للمشروع للطرف الأجنبي أو يتضمن عقد أو اتفاقية مشاركة المستثمر الأجنبي في إدارة المشروع وبالتالي يكون الاستثمار مشابها لأشكال الاستثمار غير المباشر في مجال الإنتاج.

د. الاستثمار في المناطق الحرة Free Zones

مفهوم المنطقة الحرة :

بالرغم من الانتشار الواسع للمناطق الحرة إلا أنه لا يوجد تعريف موحد لها فقد يطلق عليها المنطقة الاقتصادية الحرة، المنطقة الاقتصادية الخاصة، المنطقة التجارية الحرة والمناطق الحرة التصديرية.

ويقصد بالمناطق الحرة عموماً أنها منطقة محاطة بسياج أو جدار ولها نقاط مراقبة للدخول والخروج يتم فيها منح مزايا اقتصادية ومالية محددة لتشجيع الصادرات، بينما تعرفها اتفاقية كيوتو بأنها جزء من الإقليم أو الدولة تعتبر السلع المنتجة أو المقدمة فيها أنها خارج المنطقة الجمركية وغير خاضعة للرسوم والضوابط الجمركية وهي على نوعين مناطق حرة تجارية تخزن فيها البضائع بصورة رئيسية دون أن يتم تصنيفها أو معالجتها قبل تصديرها، والنوع الثاني مناطق حرة صناعية حيث يجري فيها تصنيع السلع لأغراض التصدير، وتتمثل أهم أهدافها في:

- حفز القطاع الخاص للمساهمة في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية عن طريق اجتذاب رؤوس الأموال المحلية والأجنبية.
- إدخال التكنولوجيا الحديثة واكتساب العاملين المهارة الفنية للازمة لتطوير إنتاجهم.
- خلق فرص عمل جديدة للحد من مشكلة البطالة .
- توفر المناطق الحرة "نافذة عرض" لقدرات ومنتجات الشركات والقوى العاملة الوطنية.
- تساعد المناطق الحرة على تطوير الموانئ.
- تشجيع الصادرات وتنمية التجارة الدولية.

ترجع الأهمية الاقتصادية للمناطق الحرة أنها خطوة يتم من خلالها الاستجابة للمتغيرات الإقليمية والعالمية التي من شأنها زيادة حدّه المنافسة الاقتصادية بعد أن أصبح من المسلم به أنه لا تستطيع دولة بمفردها أن تعيش بمعزل عما يجري من أحداث وتغيرات متلاحقة. ومن وحي فلسفة المناطق الحرة المتمثلة في زيادة الانفتاح الاقتصادي وتنشيط حركة التجارة وانتقال رؤوس الأموال بين الدول فإن إنشاء مناطق حرة مشتركة يؤدي إلى تحقيق منافع اقتصادية وسياسية للدول التي تنشئ مثل هذه المناطق التي تعتبر وسيلة فعّالة لتحرير التجارة من القيود الكمية والحواجز الجمركية تمهيداً للدخول في اتفاقيات التجارة العالمية.

- ويمكن وصف العلاقة بين المناطق الحرة المختلفة من جانب معين بأنها علاقة تنافسية (فيما يتعلق بكلفة الخدمات المقدمة وسهولة الإجراءات إضافة إلى توفر المزايا والحوافز والإعفاءات) ومن جانب آخر فهي أيضاً علاقة تكاملية (فيما يتعلق بالعمليات الإنتاجية سواء كانت في المناطق الحرة أو خارجها) ويمكن الإشارة إلى الأهمية الاقتصادية للمناطق الحرة المشتركة من خلال النقاط التالية:

- تساعد الإعفاءات والحوافز التي تقدمها المناطق الحرة على جذب الاستثمار الأجنبي والمحلي مما يساهم في دعم ميزان المدفوعات بالعملات الأجنبية.

- تنمية المبادلات التجارية بشكل عام وتجارة الترانزيت بشكل خاص، حيث تؤدي فلسفة المناطق الحرة القائمة على حرية انتقال السلع والخدمات بدون خضوعها لأية قيود جمركية وكمية إضافة إلى مرونة الإجراءات المتبعة إلى تخفيض الكلفة على التجار والمستثمرين مما يؤدي إلى زيادة قدراتهم التنافسية.

- الإعفاءات التي تمتاز بها المشاريع في المناطق الحرة تعمل على تشجيع إقامة صناعات ذات مستوى تكنولوجي متقدم وأساليب إنتاجية متطورة تمكنها من الإنتاج بجودة وكفاءة عاليتين مما يساهم في رفع تنافسية مثل هذه الصناعات في الأسواق العالمية.

- توفير فرص العمل : إذ أن المشاريع التي تقام في المناطق الحرة تساهم بشكل مباشر وغير مباشر في توظيف الأيدي العاملة الوطنية وتكسبها المهارات الفنية التي يمكن نقلها إلى قطاعات خارج المناطق الحرة مما ينعكس إيجابياً على رفع إنتاجية هذه القطاعات.

- المساهمة المباشرة وغير المباشرة في تطوير وتنمية المناطق والأقاليم التي تقام فيها المناطق الحرة إضافة إلى التأثير الإيجابي على مختلف القطاعات الاقتصادية المرتبطة بنشاط المناطق الحرة كقطاع النقل والتأمين ...الخ .

- التكامل الصناعي : حيث يمكن إقامة صناعات تكون مكملة لصناعات في مناطق حرة أخرى أو خارج المناطق الحرة إذ أن كثير من المنتجات لم تعد تصنع في مصنع واحد بل يتم إنتاجها في مصانع واقعه في عدة بلدان ويتم تجميعها في منطقة حرة بقصد تصديرها للأسواق العالمية.

- استغلال الموارد الطبيعية (المواد الأولية) فبدلاً من تصدير هذه الموارد والمواد بصورتها الأولية وبأسعار متدنية جداً فإنه يمكن إقامة مشاريع صناعية يتم فيها إجراء عمليات تصنيع وتحويل لهذه المواد مما يضيف قيمة لها تؤدي إلى رفع أسعارها وتحقيق فوائض مالية تحسن من وضع الموازين التجارية للبلدان المشتركة في إقامة المناطق الحرة.

▪ التشارك في العملية الإنتاجية: توفر صيغة المناطق الحرة المشتركة الفرص للمستثمرين في الدول المعنية من الاشتراك في العمليات الإنتاجية وتبادل الخبرات الإدارية وغيرها مما يمكنهم من زيادة قدرتهم على المنافسة في الأسواق العالمية نظراً لأن تشارك الإنتاج يؤدي إلى تراكم التصنيع.

3 مؤشرات تحليل الاستثمار الأجنبي المباشر

عادة ما يستعين المستثمر الأجنبي ببعض المؤشرات وبالنتائج التي تعرضها الجهات المتخصصة وذلك قبل الإقدام على الاستثمار في بلد ما وفيما يلي عرض موجز لأهم هذه المؤشرات :

3-1 مؤشر الأداء ومؤشر الإمكانات للاستثمار الأجنبي المباشر الوارد FDI Performance Index and FDI Potential Index

أطلقت أمانة مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية UNCTAD لأول مرة في تقرير الاستثمار العالمية لعام 2001 مؤشر الاستثمار الأجنبي الوارد لاستشراق مدى نجاح جهود البلد في استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر من منظور يحاول مقارنة قوة الدولة الاقتصادية ومدى توافق ذلك مع درجة مساهمة الاستثمار الأجنبي المباشر في نشاطها المحلى والخارجي وخلق وظائف في سوق العمل .

وقد طورت الأونكتاد هذا المؤشر في تقاريرها التالية، حيث اعتمد تقرير الأمم المتحدة في قياس أداء الدول في مجال جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة علي مؤشرين، الأول: هو مؤشر الأداء و يشير إلي مدي نجاح اقتصادها في جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، ويقيس مؤشر أداء البلد حصة البلد من الاستثمار الأجنبي الوارد عالميا إلى حصة البلد من الناتج المحلى الإجمالي للعالم ويتم أخذ متوسط آخر ثلاث سنوات للحد من تأثير

العوامل الموسمية، أما المؤشر الثاني فهو مؤشر إمكانات جذب الاستثمار ويقيس إمكانات اقتصادها في جذب الاستثمارات الأجنبية، ويستند هذا المؤشر إلى 13 مكون لقياس إمكانات البلد وتشمل معدل نمو الناتج المحلى الإجمالي ،متوسط دخل الفرد، نسبة الصادرات إلى الناتج، انتشار خطوط الهاتف الثابت، انتشار خطوط الهاتف المحمول، متوسط استهلاك الطاقة للفرد، نسبة الإنفاق على البحوث والتطوير إلى الناتج المحلى الإجمالي، نسبة الملتحقين بالدراسات العليا لإجمالي السكان، التصنيف السيادي للبلد، نسبة صادرات الموارد الطبيعية للعالم، نسبة استيراد قطع الغيار للأجهزة الكهربائية والسيارات للعالم، نسبة صادرات البلد من الخدمات العامة، نسبة البلد من الرصيد التراكمي للاستثمار الأجنبي المباشر الوارد للعالم. ويقسم الأونكتاد الدول وفق تقاطع مؤشري الأداء والإمكانات كالآتي :

- مجموعة الدول السباقة، أي الدول ذات أداء مرتفع وإمكانات مرتفعة.
- مجموعة الدول دون الإمكانات، أي الدول ذات أداء منخفض وإمكانات مرتفعة.
- مجموعة الدول أعلى من الإمكانات، أي الدول ذات أداء مرتفع وإمكانات منخفضة.
- مجموعة الدول ذات الأداء المنخفضة، وهى تلك الدول التي تتصف بأداء منخفض وإمكانات منخفضة.

3-2 مؤشر المخاطر القطرية:

أصبحت مؤسسة Political Risk Services من أشهر هذه الجهات حيث تقوم بإصدار تقارير عن مختلف الدول وتقوم بترتيب هذه الدول فيما يتعلق بدرجة المخاطر التي تحصل عليها. ويستند نظام تقييم المخاطر على إعطاء قيم عددية (تسمى نقاط مخاطر) لعدد من مكونات المخاطر يتم تحديدها

سلفا، حيث تعطى أرقاما أعلى للمخاطر المتدنية. وقد جمعت مختلف مكونات المخاطر القطرية تحت ثلاث مجموعات هي: المخاطر السياسية، المخاطر الاقتصادية، المخاطر التمويلية. ويمثل مجموع نقاط المخاطر الفرعية للمجموعة مؤشر المخاطر الإجمالية للمجموعة.

3-3 المؤشر الثلاثي المركب لقياس ثروة الأمم للاقتصاديات الناهضة **Wealth OF Nations Index for Emerging Economies**

يصدر هذا المؤشر عن مركز الشئون المالية الذي أسسته مجموعة جريدة الأحداث العالمية الأمريكية منذ عام 1996 بمعدل مرتين في السنة لغرض قياس مدى قدرة الاقتصاديات الصاعدة على تحقيق التنمية المتوازنة وكذلك مدى قدرتها على توفير بيئة استثمارية مستقرة وجاذبة. ويستند المؤشر المركب إلى ثلاثة مؤشرات فرعية تتضمن 63 مكونا هي:

أ. مؤشر البيئة الاقتصادية (21 عنصرا تغطى المؤشرات الاقتصادية الرئيسية، مؤشرات الاندماج في الاقتصاد العالمي، مؤشرات بيئة أداء الأعمال).

ب. مؤشر البنية التحتية للمعلوماتية (21 عنصرا تغطى مؤشرات نوعية التعليم، مؤشرات البنية التحتية للمعلوماتية، مؤشرات انتشار المعلوماتية).

ج. مؤشر البيئة: (21 عنصرا تغطى مؤشرات التنمية والاستقرار الاجتماعي، مؤشرات الصحة، العالمي، مؤشرات حماية البيئة الطبيعية).

ثانياً : الأعباء والمزايا المرتبطة بالاستثمار الأجنبي المباشر

هناك جملة من الأعباء يمكن تحملها إذا لم يكن لحكومة الدولة المضيفة قدرة على التفاوض والتحكم في توجيه هذه الاستثمارات بما يخدم مصالحها الوطنية وليس خدمة فئة محدودة من المجتمع، كما تحقق الاستثمارات الأجنبية إذا ما أحسن استغلالها حزمة من المنافع والمكاسب.

1 الأعباء المرتبطة بالاستثمارات الأجنبية

1-1 ميزان المدفوعات :

يشير المعارضون للاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى أن الآثار المباشرة لتلك الاستثمارات على ميزان مدفوعات الدولة المضيفة قد تكون إيجابية، وذلك نظراً لزيادة حصيلة تلك الدولة من النقد الأجنبي (حساب العمليات الرأسمالية)، كما تمكن الدولة المضيفة من توفير إمكانيات أفضل لغزو أسواق التصدير وبالتالي زيادة حصيلة صادراتها، إلا أن تلك الآثار قد تكون سلبية على ميزان المدفوعات في المديين المتوسط والطويل نظراً لعدد من الأسباب:

- زيادة الشركات الأجنبية المستثمرة من الواردات فيما يخص السلع الوسيطة والخدمات.
- هناك المزيد من الضغوط على ميزان مدفوعات الدولة المضيفة، وذلك نتيجة سياسة تسعير الصادرات والواردات التي تتبعها الشركات المستثمرة خاصة في حالة التكامل الرأسي مع فروعها.
- هناك بعض الممارسات من الشركات المستثمرة للحد من فروعها في دولة معينة أو في كل الدول، حيث كثيراً ما يحظر على الفروع منافسة الشركة الأم في الأسواق العالمية، أو ربما لا يسمح لتلك الفروع بالتصدير إلا لأسواق معينة وفقاً لما يسمى الشروط التقييدية.

2-1 هيكل السوق المحلي :

تتمتع الشركات الأجنبية المستثمرة بوضع احتكاري أو شبه احتكاري في أسواق الدول المضيفة، وذلك راجع إما لانفراد تلك الشركات بإنتاج أصناف أو سلع متميزة لا يتوفر لها بدائل في تلك الأسواق، أو لأن تلك الشركات تستحوذ على شريحة كبيرة من طلب السوق لتلك السلع في الدولة المضيفة التي تكفل

لها القيادة السعرية . لذا تتعرض العديد من الشركات المحلية إلى مشاكل في تصريف منتجاتها، الأمر الذي يستوجب على الدولة المضيفة وضع سياسة حمائية لبعض الصناعات العمل على توفير إطار تشريعي وتنظيمي يكفل استمرار نشاطه هذه الشركات [(2)].

1-3 السياسة الاقتصادية ومفهوم السيادة والاستقلال:

يثير المعارضون للاستثمارات الأجنبية المباشرة بعض القضايا المتعلقة بتأثير تلك الاستثمارات على السياسة العامة للدولة المضيفة وكذا قابليتها للخضوع لضغوط الحكومات الأجنبية بشكل غير مباشر من خلال الشركات متعددة الجنسيات، وكذا تعرض المصالح الوطنية للدولة المضيفة لهذه الضغوط أيضاً، ومن ثم فإن نشاط تلك الشركات قد يؤدي إلى الإنقاص من الاستقلال الاقتصادي والسياسي للدولة المضيفة ولكن بدرجات متفاوتة ، كما أن نشاط الشركات متعددة الجنسيات يؤدي إلى خلق طبقة من المنتفعين ترتبط مصالحا بمصالح تلك الشركات، حيث تضم طبقة المنتفعين مجموعة من التجار والموردين والوكلاء والسماسرة ويشكل هؤلاء مجموعة ضغط للدفاع عن تلك الشركات ولو على حساب المصلحة الوطنية.

2- المزايا المرتبطة بالاستثمارات الأجنبية المباشرة

يشير المؤيدون للاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى أنها تحقق العديد من المزايا والمكاسب للدول المضيفة تتمثل أساساً في نقل التكنولوجيا وخلق فرص عمل وتوفير السلع في السوق الوطنية والعمل على رفع القدرة الشرائية للمواطن. ويمكن عرض هذه المزايا فيما يلي :

2-1 نقل التكنولوجيا :

لعل من أهم الأسباب العشرة لتغيير نظرة العديد من الدول النامية -خاصة التي تمر بمرحلة انتقال- تجاه الاستثمار الأجنبي المباشر، هو اعتقاد تلك

الدول بأن ذلك النوع من الاستثمارات قد يكون وسيلة هامة لنقل التكنولوجيا لتلك الدولة، والتكنولوجيا بمفهومها الواسع لا تقتصر على سلسلة العمليات الإنتاجية الفنية فقط بل تمتد لتشمل المهارات والقدرات التنظيمية والإدارية والتسويقية، وعملية نقل التكنولوجيا قد تتم من خلال وسائل مختلفة مثل بيع التكنولوجيا واتفاقيات منح التراخيص وعقود المساندة الفنية، وهناك بعض الدراسات تشير إلى أن الشركات متعددة الجنسيات تعتبر من الوسائل الهامة في نقل التكنولوجيا سواء بشكل مباشر أو غير مباشر.

وتعتمد سرعة نقل التكنولوجيا إلى الدول المضيفة على عدد من العوامل منها نمط الاستثمار (أجنبي تماماً، مشترك) وكذا القدرة الاستيعابية للعمالة الوطنية، هذا بالإضافة إلى العلاقة بين التكنولوجيا المستوردة والربحية ومدى ملائمة المنتجات في شكلها النهائي للسوق .

2-2 تحسين كفاءة استخدام موارد الدولة المضيفة :

لقد أدى التفوق التكنولوجي للشركات الأجنبية المستثمرة في الدول المضيفة إلى زيادة الكفاءة لدى الشركات المحلية عن طريق منح التراخيص والمساعدات الفنية، ومن الممكن أن يأخذ التدفق التكنولوجي آثاراً انتشارية وذلك في حالة كون الشركات الأجنبية تحقق مزايا وفوائد للكيانات الاقتصادية المحلية تتجاوز ما كانت تستهدفه تلك الشركات، وكمثال على الآثار الانتشارية هو قيام الشركة الأجنبية بإجراء عمليات ترتيب وتصنيف للشركات المحلية التي تتعامل معها وفقاً لقدراتها التكنولوجية.

وقد يكون التدفق التكنولوجي أفقياً أو رأسياً فالتدفق التكنولوجي الأفقي يحدث على سبيل المثال في حالة استحواذ الفرع التابع للشركة الأجنبية على تكنولوجيا جديدة ومن ثم تقوم الشركات المنافسة بنقل تلك التكنولوجيا، إما التدفق التكنولوجي الرأسي فإنه يتحقق عندما يقوم الفرع التابع بنقل التكنولوجيا

دون مقابل للشركات التي تمده بالمدخلات والخدمات. ولعل الصفة العملية للتدفقات التكنولوجية هي ما يطلق عليه الاقتصاديون – الوفورات الخارجية الموجبة – Positive Externalities وهي عبارة عن المزايا التي تتحقق للدولة المضيفة وينتج عنها آثار في تعظيم الكفاءة عن طريق البحوث والتطوير والتدريب الذي تستفيد منه العمالة الوطنية [1] .

والخلاصة أنه بالرغم من الصعوبات الخاصة بقياس آثار الاستثمار الأجنبي المباشر على تعظيم الكفاءة، فإن الكتابات في هذا المجال توصلت إلى بعض النتائج الهامة نذكر منها:

- يوجد إجماع واسع على أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر الذي يعتبر المنفذ الوحيد في عبور التكنولوجيا إلى الدول النامية.
- كثيراً ما يؤدي الاستثمار الأجنبي المباشر إلى رفع القدرات الإنتاجية والتنافسية للشركات المحلية خاصة في قطاع التصنيع.
- هناك دلائل تشير إلى أن مقدار ونوع التكنولوجيا التي يتم نقلها تتأثر بالخصائص المختلفة لكل من الصناعة المستقبلة والدول المضيفة، حيث أن مناخ المنافسة المتزايد يؤدي إلى مستويات أعلى من الاستثمارات المحلية في رأس المال الثابت والتعليم، كما أن البيئة ذات القيود الأقل التي تفرض على الشركات الأجنبية المستثمرة أو فروعها تؤدي إلى زيادة في عمليات نقل التكنولوجيا.

2-3 عنصر العمالة :

لقد تناولت بعض الدراسات البعد الوظيفي للاستثمارات الأجنبية المباشرة والتي جاءت نتائجها متناقضة في كثير من الأحيان، فمن ناحية يشير البعض إلى قيام تلك الشركات بدور هام في النهوض بمستويات التوظيف من خلال فرص العمل المباشرة التي يتيحها انسياب رؤوس الأموال الأجنبية إلى داخل

الدول المضيفة، والأهم من ذلك فرص العمل التي تتحقق نتيجة دعم الروابط الخلفية والأمامية مع الصناعات المحلية ورفع مستويات الإنتاجية في المجتمع وتغيير نمط توزيع الدخول لصالح الفئات ذات الميل المرتفع للادخار، ومن ناحية أخرى يتشكك البعض في القدرة التوظيفية للشركات الأجنبية بسبب تحيزها لصالح الصناعات التي تعتمد على أساليب تقنية كثيفة رأس المال، وكذا اجتذابها لنوع معين من العمالة، هذا فصلاً عن اتجاهها إلى رفع مستويات الأجور مما يشجع على إحلال الآلات محل العمالة. تجدر الإشارة إلى أن النتائج والآثار على العمالة تعتمد على ممارسات الشركات الأجنبية المستثمرة، وكذا البيئة التنظيمية التي تعمل فيها وأيضاً مستوى ومهارات قوة العمل في الدولة المضيفة.

ثالثاً : حوافز الاستثمار الأجنبي المباشر و أهم اعتباراتها

أصبح موضوع الاستثمار الأجنبي في الدول النامية أحد الموضوعات الرئيسية التي تحظى باهتمام الخبراء ومؤسسات التقييم الاستثماري كمؤسسات Standard & Poors, Moodys، حيث شهدت العشرية الأخيرة من القرن الماضي تزايد حدّة المنافسة لجذب الاستثمارات الأجنبية للحصول على المزايا المرتقبة. لذا فإن حكومات الدول المضيفة سوف تجد صعوبات متزايدة لدى تقديمها حوافز أقل جاذبية من تلك الدول المنافسة، ومن ناحية أخرى فإن الإفراط والمغالاة في تقديم الحوافز أو ما يطلق عليها Over-Bidding قد يؤدى إلى مزيد من الأعباء على الدول المضيفة، وبالتالي فقد أصبحت مسألة تقديم حوافز الاستثمار موضع خلاف سواء بين الدول والحكومات أو على مستوى رجال الفكر والاقتصاد. حيث تختلف وجهات نظرهم وتتباين فيما يتعلق بتلك القضية ما بين مؤيد ومعارض، ومن ثم فإن تلك القضية تحتاج إلى المزيد من البحث والدراسة. في هذا الجزء سنحاول التطرق إلى ما يلي:

1 أنواع الحوافز المقدمة من الدول المضيفة لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر:

يمكن تصنيف الحوافز المقدمة من حكومات الدول المضيفة للشركات الأجنبية في مجال الاستثمار المباشر إلى ما يلي :

1-1 حوافز تمويلية :

وهي تتضمن قيام حكومات الدول المضيفة بتزويد المستثمر الأجنبي بالأموال بشكل مباشر، وقد يكون التمويل في شكل منح استثمار أو تسهيلات ائتمانية مدعمة، وفي هذا المجال تشير بعض تجارب الدول النامية في أمريكا اللاتينية وشرق آسيا والشرق الأوسط إلى قيام حكومات تلك الدول بتقديم حوافز تتضمن ما يلي :

- تقديم تسهيلات للحصول على القروض من البنوك الوطنية، وتخفض معدلات الفائدة عليها.
- تقديم مساعدات مالية لإجراء البحوث والدراسات اللازمة لإقامة المشاريع والتوسعات في المستقبل في مجالات النشاط المختلفة .

1-2 حوافز جبائية :

يتم تقديم هذا النوع من الحوافز بهدف تخفيض أعباء الضرائب بالنسبة للمستثمر الأجنبي، وهناك عدة بنود تنطوي تحت هذا النوع مثل الإعفاءات الضريبية، والاستثناءات من رسوم الاستيراد على المادة الخام والمدخلات الوسيطة والسلع الرأسمالية وكذا إعفاء صادرات المشروعات بالمناطق الحرة من الرسوم الجمركية وضرائب التصدير لمدد قد تصل إلى 15 عاماً ما بعد مرحلة تشغيل المشروع.

1-3 الحوافز غير المباشرة :

تقوم العديد من حكومات الدول المضيفة بمنح تسهيلات للشركات الأجنبية المستثمرة كتزويدها بالأراضي والبنية الأساسية بأسعار أقل من أسعارها الجارية، وكذلك تقوم تلك الحكومات بمنح الشركة الأجنبية امتيازاً فيما يتعلق بمركزها في السوق في صورة معاملة تفضيلية بخصوص المشتريات الحكومية أو منحها مركزاً احتكارياً في السوق، كما قد تكون في صورة الحماية من منافسة الواردات.

كما قد تلجأ بعض حكومات الدول المضيفة إلى تخفيض الرسوم–أو الإعفاء منها نهائياً– والخاصة باستخدام المرافق العامة كالمياه والكهرباء....، وتخفيض قيمة الإيجارات للعقارات والأراضي الخاصة بمختلف المشاريع الاستثمارية الأجنبية، بالإضافة إلى إعفائها في بعض الأحيان من تطبيق قوانين العمل السائدة والمعمول بها في المشروعات الوطنية.

إن الحوافز المذكرة سابقا والمطبقة في العديد من الدول النامية وخاصة في تلك الدول التي تمر بمرحلة انتقال أدت إلى استقطاب رؤوس مالية كبيرة إلا أن تدفق هذه الاستثمارات إلى هذه الدول يبقى ضعيفاً مقارنة مع الدول المتطورة، حيث تشير الإحصائيات إلى أن الدول المتقدمة تستقطب ما يقارب 80% من حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

2- **اعتبارات حوافز الاستثمار الأجنبي المباشر :**

هناك عدد من الدول لها مخاوف نتيجة التزايد المستمر والمنافسة الحادة لتقديم حوافز الاستثمار، وذلك الوضع ممكن أن يؤدي إلى تشويه الأنماط الاستثمارية لصالح الدول ذات القدرات المالية الكبيرة، وفي نفس الوقت فإن اتفاقيات الاستثمار الثنائية والإقليمية تظهر عدم رغبة بعض الحكومات في التوسع في إقرار نظم لحوافز الاستثمار، وتوصلت تلك الحكومات من خلال جهد

جماعي إلى الحد من استخدام حوافز الاستثمار وذلك بتضمين مواد معينة في اتفاقية منظمة التجارة العالمية (WTO) عن الدعم والإجراءات التعويضية.

كما أنه من خلال المناقشات والمفاوضات الخاصة بإعداد اتفاقية الاستثمار متعددة الأطراف والتي تجري الإعداد لها في إطار منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية أبدى بعض الخبراء تشككهم حول مدى فعالية – الحوافز الضريبية – حيث انتقد بعض ممثلي المنظمات الدولية المغالاة في منح تلك الإعفاءات والحوافز الضريبية و يمكن تجميع الحجج التي تساق حول حوافز الاستثمار الأجنبي بشكل عام في أربعة اعتبارات:

2-1 الاعتبارات التوزيعية:

إن حوافز الاستثمار تعمل على نقل جزء من قيمة المزايا المرتبطة بالاستثمار الأجنبي المباشر من الدول المضيفة إلى الشركات متعددة الجنسيات، فكلما زادت درجة المنافسة بين الدول المضيفة لتقديم المزيد من الحوافز، كلما زادت نسبة المزايا التي يتم تحويلها إلى الشركات متعددة الجنسيات، وعندما يكون هناك رصيد محدد من الاستثمار الأجنبي المباشر والمتاح في إقليم ذي حساسية عالية لحجم الحوافز المقدمة، فإن الدول المضيفة في ذلك الإقليم تجد نفسها تقدم الحوافز المختلفة لجذب أكبر حجم من تلك الاستثمارات، ولكن تلك الحوافز قد تعمل ببساطة على إبطال مفعول الحوافز التي تقدمها الدول الأخرى، وذلك دون زيادة فعلية في حجم الاستثمارات الأجنبية التي تحصل عليها، ومثل تلك الحوافز لا تعني شيئا أكثر من تحويل جزء من إيرادات من الدول المضيفة إلى الشركات الأجنبية المستثمرة.

2-2 الاعتبارات المعرفية :

إن الآراء والبراهين التي تشير إلى أهمية وضرورة الحوافز، تعتمد بشكل كبير على افتراض مؤداه أن الحكومات المضيفة لديها معرفة ومعلومات تفصيلية

عن حجم وقيمة الوفورات الخارجية الموجبة والمتعلقة بكل مشروع من مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر، بينما في الواقع العملي فإن عملية حساب تلك التأثيرات بدقة تعد من قبيل المهمات المستحيلة حتى ولو بمساعدة خبراء على درجة عالية من الممارسات في الميدان، ويمكن تشبيه الدخول في العروض التنافسية للفوز بمشروع استثمار أجنبي مباشر بإرسال بعض المسئولين الحكوميين لحضور مزاد لتقديم عرض للحصول على بند تتسم قيمته الفعلية بدرجة غموض شديدة بالنسبة لتلك الدولة، ومن ثم يمكن القول بشكل عام أن الدولة المضيفة الفائزة هي الدولة ذات التقييم التفاؤلي المغالى فيه لتقديم المشروع بالنسبة للدولة، وتلك المنافسة الشديدة من الممكن أن تؤدى إلى المغالاة في تقديم الحوافز وتلك الحالة يطلق عليها -لعنة الفائز Winner Cures، فعلى سبيل المثال قد تقدم الدولة حوافز قدرها 200 مليون دولار للحصول على مشروع استثماري أجنبي مباشر بينما هذا المشروع يحقق منافع إجمالية قدرها 150 مليون دولار، ففي هذه الحالة فإن الدولة تخسر ما قيمته 50 مليون دولار من جراء هذا الاستثمار.

2-3 اعتبارات الاقتصاد السياسي :

إن نقص المعرفة والمعلومات ليست هي السبب الوحيد الذي يجعل حكومة ما تقدم حجماً من الحوافز يفوق المكاسب المتحققة نتيجة الاستثمار الأجنبي المباشر، بل إن بعض القوى ذات التأثير داخل الاقتصاد الوطني – المستفيدة من مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر- قد تمارس ضغوطا على حكوماتها لمنح المزيد من المزايا والتسهيلات لتلك المشاريع، وبتفصيل أكبر فإن المزايا المحققة من مشروع استثمار أجنبي معين من المرجح أن تستحوذ عليها – مجموعة مصالح – معينة داخل الدولة المضيفة بل أن تلك المجموعات قد تعتبر أن تلك المزايا حكراً خاصاً عليها. ومن ناحية أخرى فإن الأعباء المترتبة على حوافز الاستثمار من المرجح أن تنتشر بدرجة أكبر وبشكل متساوي على كافة

فئات المجتمع أي يتحمل جميع أفراد المجتمع تلك الأعباء بالتساوي. ولا شك أن الآثار المختلفة لكل من المزايا والأعباء على فئات المجتمع المختلفة في الدولة المضيفة تفتح الباب على مصراعيه لممارسة التأثير السياسي لمجموعات المصالح الخاصة والضغط على الحكومة لإقرار وتقديم حوافز الاستثمار بدرجة مبالغ فيها. حيث أن تلك الأنواع من المشاريع تحقق لهم المزيد من المكاسب بينما يتحمل نتائجها السلبية بقية فئات المجتمع.

2-4 إحداث المزيد من التشوهات:

لقد افترضت بعض المناقشات والآراء أن قيام الدولة المضيفة بتقديم حوافز قدرها مليون دولار سوف يترتب عليها أعباء قيمتها نفس المبلغ، ويعتبر هذا نوع من التفاؤل المبالغ فيه بشكل كبير والتقديرات غير الواقعية، حيث أن الحوافز التمويلية غالباً ما يتم تمويلها من الضرائب وهذا ما يؤدي إلى عدم فعاليتها، كما أن الحوافز المالية ليست جيدة، علاوة على كونها تمثل تضحية لا مبرر لها من جانب الخزانة العامة، أما بالنسبة للحوافز غير المباشرة من الممكن أن تكون أكثر سوءاً، فمثلاً إن منح الشركة الأجنبية وضع احتكاري سوف يبرر لحكومة الدولة المضيفة أن تتهرب من نفقات الموازنة المباشرة، ويتم نقل تكلفة الحوافز إلى المستهلكين في صورة زيادة في الأسعار. ولعل الدول النامية بصفة خاصة ونظرا للأوضاع الخاصة بكل من الموازنة وميزان المدفوعات تشعر بأنها مجبرة على استخدام الحوافز ذات درجات تشويه مرتفعة مثل حقوق الاحتكار والضمانات ضد منافسة الاستيراد والتي تمنح لمشروعات الاستثمار الأجنبي المباشر، بينما في المقابل فإن الدولة المتقدمة تتمتع بقدرات مالية أكبر تستطيع أن تقدم منح تمويلية مباشرة والتي تتميز بتأثيرات تشويهية أقل، وهذه الأوضاع غير المتماثلة تضع الدول النامية في وضع سيء جداً عند تنافسها لجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

بعد تناولنا لاعتبارات حوافز الاستثمار يجب التأكيد على ما يلي:

- إن البيئة المواتية وإطارها المؤسسي هي أهم المقومات لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر، أما الحوافز والإعفاءات فما هي إلا عوامل ثانوية في هذا المجال.
- إن الإفراط والمغالاة في تقديم حوافز الاستثمار قد يؤدي إلى مزيد من الأعباء على الدولة النامية المضيفة، وفي ضوء عدم توافر المعلومات الضرورية عن المشاريع الاستثمارية المختلفة التي تعرضها الشركات الأجنبية، وعدم القدرة على احتساب المزايا والأعباء المترتبة على تلك الاستثمارات بدقة كافية، فإن الوضع قد يؤدي إلى خسائر مؤكدة لتلك الدول، حيث أن الدول النامية المضيفة قد تقدم حوافز تفوق قيمتها ما تحققه من مكاسب من جراء هذه الاستثمارات.

رابعاً: المعايير المستخدمة من جانب الشركات المتعددة الجنسيات لتقيم المقاصد الاستثمارية How to Attract Foreign Investment :

خلصت مجموعة من الدراسات التي أجريت بواسطة الغرفة الأمريكية على مجموعة الشركات الأعضاء بها أن هناك اثني عشر معياراً تعتمد عليه الشركات متعددة الجنسيات عند تقييمها لمقصد استثماري لها في المستقبل، وتتمثل هذه المعايير في:

1- خصائص السوق المحلي Local Market Characteristics :

يعد العامل الوحيد الأكثر أهمية في هذا الصدد هو مدى جاذبية البلد المضيف كسوق لمنتجات الشركات متعددة الجنسيات وخدماتها، فحجم السوق المحلي وكذلك الثروة أو القوى الشرائية الخاصة بالسكان واحتمالات نمو تلك المتغيرات بل ونمو الاقتصاد ككل كلها تمثل المعايير الرئيسية التي تستخدمها الشركات متعددة الجنسيات في تقريرها ما إذا كان هناك موقع أو مقصد

استثماري محتمل يستحق المزيد من الدراسة والنظر. وتعد قاعدة الموارد الطبيعية للبلاد وكذلك موقعها الجغرافي من العوامل الهامة كذلك في هذا الصدد.

2- **دخول الأسواق Market Access :**

إن قدرة الشركات متعددة الجنسيات على تحقيق ربح تكون أفضل عندما تسمح قوانين البلد المضيف ولوائحها بالوصول إلى السوق المحلي أو على الأقل عدم فرض قيود على ذلك على فالدول التي تتحكم حكوماتها بشكل كبير في النشاط الاقتصادي لا تمثل موطن جذب لمستثمري المستقبل. ولذا يتعين على البيئة التشريعية أن تسمح للشركات متعددة الجنسيات بالتنافس على قدم المساواة مع الشركات المحلية. (كثيراً ما تقوم البلاد بمتابعة الشركات الأجنبية عن قرب أكثر من نظيراتها المحلية).

3- **القوى العاملة Labor Force :**

يقوم المستثمرون بدراسة نوعية القوى العاملة المحلية التي سينتقون من بينها العمالة التابعة لهم . وفى العديد من الدول خاصة تلك التي تستخدم حجم كبير من العمالة حتى الوصول إلى المنتج النهائي (مثل صناعة المنسوجات، والملابس)، تسعى الشركات متعددة الجنسيات إلى تأسيس مصانع لها في الدول النامية للانتفاع من انخفاض معدلات الأجور بها. وربما تقرر بعضها، كجزء من إستراتيجيتها العالمية الشاملة أن تقييم في الدول ذات أجور العمالة المنخفضة كافة مراحل الإنتاج – الخاصة بأي منتج تقريباً – التي تعتمد على العمالة الكثيفة.

ويرغم ما سبق، يجدر الإشارة في هذا السياق إلى أن أجور العمالة ليست العامل المحدد لجاذبية القوى العاملة بالنسبة للمستثمر. فالمستثمرون ينظرون كذلك إلى نوعية التعليم في البلد المضيف نظراً لأنه من السهل تدريب العمال الذين يحظون بمستوى تعليمي جيد بل ويمكن لهؤلاء الوصول إلى ذروة إنتاجهم

في وقت أقل عما هو الحال مع العمال الذين لم يحظوا بنفس المستوى العالي من التعليم. ويُعد معدل غياب العمال عاملاً آخر عند النظر في إنتاجية القوى العاملة، فتكلفة العمالة وإنتاجيتها هما مكونان رئيسيان في قدرة المنتج التنافسية في السوق العالمي .

4- مخاطر العملة Currency Risk :

ترتبط قيمة العملات المحلية مقارنة بالعملات الكبرى (مثل الين الياباني، اليورو والدولار على وجه الخصوص) ارتباطاً مباشراً بما تتكبده الشركات متعددة الجنسيات من تكاليف وما تحققه من أرباح، حيث تقوم تلك الشركات بتقييم نتائجها المالية بناءاً على مؤشر عالمي موحد قياساً بالعملات الكبرى.

ونظراً لأن الشركات متعددة الجنسيات تقوم باستثماراتها بالعملة المحلية للبلاد، فانخفاض قيمة العملة المحلية يؤثر على قيمة أصولها المالية بعد خصم الضرائب وكذلك قيمة ما تحققه من أرباح ومكاسب إذا ما تم تقويمها بالعملات الأجنبية .

وإذا قامت الفروع التابعة للشركات متعددة الجنسيات في البلد المضيف بالاستيراد أو تحويل الفوائد عن أرباحها إلى الخارج يرتفع سعر العملة المحلية عندئذ حيث يقوى الدولار وغيره من العملات الأجنبية بالتناسب مع العملة المحلية. وقد يعمل التصدير في الدول المضيفة بمثابة تغطية للحماية من الانخفاضات في قيمة العملة ولكن الشركات متعددة الجنسيات قلما تستطيع القيام به لمحاربة انخفاض قيمة الأصول .

ولذا فإن توافر سياسة مناسبة خاصة بسعر الصرف من شأنه أن يعدل قيمة العملة المحلية على أساس ثابت يمكن التنبؤ به مما يساهم في إيجاد استقرار اقتصادي واكتساب ثقة المستثمر. فما أكثر أهمية العملة بالنسبة للشركات متعددة الجنسيات التي ترغب في التصدير من البلد المضيف وكذلك

بالنسبة للدول المضيفة ذاتها التي تسعى إلى توليد أرباح عن التصدير. فالعملات المحلية التي يغالى في تحديد Repatriation قيمتها ترتفع كثيراً قياساً بالعملات الأجنبية إنما تضر بنشاط التصدير في البلد المضيف حيث تصبح صادراته أغلى كثيراً عن صادرات الدول المنافسة.

5- **استرداد رأس المال Capital Repatriation :**

يركز المستثمرون على التشريعات التي تؤثر على قدرتهم على الخروج برأس المال المستثمر والأرباح المحققة من البلد المضيف، وهم يقومون بذلك بطرق متنوعة. وقد تضم هذه التشريعات أسعار الضرائب، والقيود على إمكانية إخراج العملة الأجنبية من البلاد، أو الإجراءات المعقدة للقيام بذلك (مثل ضرورة الحصول على تصاريح أو موافقات من البنك المركزي). وعادة ما تحول الفروع التابعة أرباحها إلى الشركة الأم من خلال توزيعات الأرباح، تسديد الفوائد، رسوم الامتياز أو عن طريق أية مبالغ تسدد مقابل تقديم المعونة الفنية ، وربما ترغب الشركات متعددة الجنسيات كذلك في بيع جزء من ملكيتها في الشركة المحلية. ومن ثم فإن الدول التي تضع قيوداً على هذه الأنشطة لديها يصبح مناخها الاستثماري أقل جاذبية من تلك التي تتيح حرية حركة رأس المال والأرباح.

6 - **حماية حقوق الملكية العينية والفكرية**

Protection of Real and Intellectual Property Rights:

يقصد بالملكية الفكرية ملكية الشركة لنتائج أبحاثها، وهى تشمل تقنيات التصنيع، برامج الحاسب وأساليب التسويق. وفى الدول الكبرى المتقدمة صناعياً، يتم حماية حقوق الملكية من خلال استخدام براءات الاختراع، حقوق التأليف والنشر، العلامة التجارية، حماية أسرار التجارة وغيرها من القوانين التي تغطى البيانات الفنية الخاصة بالملكية. تُعد حماية الملكية الفكرية أولى أولويات

الشركات متعددة الجنسيات حيث أن نسبة كبيرة من أصولها عينية وتظهر أهميتها على وجه الخصوص في الصناعات الحيوية مثل الحاسب الآلي، الاتصالات السلكية واللاسلكية وصناعة الدواء، وهى صناعات تعتبر التكنولوجيا فيها سلاحاً تنافسياً رئيسياً في تطور منتجات وأسواق جديدة.

أما بالنسبة للدول المضيفة ، فاجتذاب تلك الأنواع من الصناعات يُعد أيضاً أكبر أولوياتها لما توفره من فوائد يمكن أن تتحقق فيما يتعلق بنقل التكنولوجيا وتطوير قاعدة صناعية محلية تعتمد على التكنولوجيا العالية، ولكن يتعين على حكومات الدول المضيفة ، كي تستطيع اجتذاب الاستثمار في هذه الصناعات أن تكفل تطبيق حقوق الملكية الفكرية تطبيقاً فعالاً، مع تجنب الترخيص الإجباري للتكنولوجيا المسجلة وغيرها من التدخلات التي تقوم بها في اتفاقيات ترخيص التكنولوجيا التي تبرم بين الشركات الخاصة.

وفى بعض الأحيان قد تظهر شركات في البلد المضيف فجأة مستخدمة لتكنولوجيا تمتلكها شركات أخرى – وهو ما يخالف القانون – وتقوم بتوفير الوظائف وتحقيق النمو في البلد المضيف، ومن ثم نجد بعض الدول المضيفة لا تحرص في هذه الحالة على حماية الملكية الفكرية. وتنتشر هذه الممارسات في مجال صناعتي الترفيه (من خلال إنتاج شرائط الفيديو، والأفلام والموسيقى بشكل يخالف القانون) والدواء مما يلحق بأصحاب البراءات وحقوق النشر والتأليف الحقيقتين خسائر فادحة تصل إلى ملايين الدولارات لقد أصبحت حماية الملكية الفكرية قضية تجارة رئيسية بين الدول نظراً لما ينطوي عليه إهمالها من مخاطر.

7- السياسات التجارية Trade Policies :

تؤثر السياسات التجارية على تكلفة حركة الواردات والصادرات من وإلى الدول المضيفة كذلك على مدى سهولة أو صعوبة القيام بذلك، وهو أمر يشكل

أهمية بالنسبة للشركات متعددة الجنسيات التي تستخدم مرافق الدول المضيفة في التصدير ويمثل ذلك جزء من استراتيجياتها في الإنتاج والتوزيع، محققة من خلال ذلك أعلى نسبة كفاءة على المستوى العالمي. فعلى سبيل المثال عادة ما تنص الاتفاقيات التجارية الإقليمية – من بين مطالبها – على إتاحة الفرصة أمام الشركات متعددة الجنسيات للوصول إلى الدول المجاورة في حالة قيام الشركات بالاستثمار في إحدى الدول الأطراف في مثل تلك الاتفاقيات.

وتتأثر تكلفة المنتجات التي يتم استيرادها برسوم التعريفة السائدة وكذلك سعر الصرف المحلى، وهى تشكل أهمية بالنسبة للمصنعين الذين يستخدمون مواد مستوردة في إنتاج المنتج النهائي . فارتفاع سعر التعريفة الاستيرادية في الدول المضيفة سوف يعمل على زيادة تكلفة السلع النهائية التي تقوم الشركات متعددة الجنسيات بإنتاجها، مما لا يجعل من تلك الدول موطن جذب للمستثمرين الأجانب، على أساس أن التكلفة عامل خطير في قدرة الصادرات التنافسية في الأسواق العالمية. ويؤدى كذلك نظام الحصص التصديرية والإجراءات المعقدة لاستصدار التراخيص أو الموافقات وغيرها من العوائق الخاصة بالاستيراد التي لا تتعلق بالتعريفة إلى زيادة تكلفة المنتج والإبطاء من دورة الإنتاج، مما يترتب عليه ضعف القدرة التنافسية وتراجع الاستثمار.

وتؤثر إجراءات الترخيص أيضاً على قدرة المستثمر على تصدير السلع خارج البلد المضيف، فكثير من الدول تلزم المصدرين بخطوات عديدة قبل شحن منتجاتهم، فعلى سبيل المثال قد يتعين عليهم الحصول على إذن تصدير من البنك المركزي أو القيام بإجراءات المخالصة الجمركية لبضائعهم أو الحصول على موافقات أخرى، وربما كان عليهم أيضاً تسديد رسوم مقابل الحصول على تلك التراخيص والتصاريح. وقد ترفع كل تلك المتطلبات تكاليف المنتج في الدول المضيفة بل وتؤخر ظهور المنتج في شكله النهائي في السوق ، مما يقلل من

القدرة التنافسية لتلك الدول ويجعل المستثمر أقل انجذاباً لها وسط ضراوة المنافسة بين المنتجين في العالم في العديد من الصناعات.

8- التشريعات الحكومية Government Regulation :

المناخ التشريعي هو اللفظ المستخدم لوصف التشريعات الحكومية التي تؤثر على أنشطة الأعمال، فللاستثمار. تأثير كبير على كفاءة ومصروفات التشغيل ومن ثم على ربحية الشركات وقدراتها التنافسية. ولذا فإن توافر مناخ تشريعي ملائم يعد من الاعتبارات الهامة عند تقرير المستثمر لأهلية موقع ما للاستثمار. ويجدر الإشارة في هذا السياق إلى أن وجود قدر من التشريعات الحكومية ضروري لحماية مصالح المنتجين والمستهلكين، مما يضمن نزاهة العمل و سهولة الدخول إلى السوق إلا انه من وجهة نظر المستثمرين الأجانب - بل وفي الواقع كل من يقوم بنشاط في المجال الاقتصادي- إن الإفراط في التشريعات الحكومية تخلق نوعاً من التخبط واللبس من شأنه رفع التكلفة كما أنها تقلل من كفاءة الشركات والأسواق.

وعلى سبيل المثال هناك حكومات كثيرة تطبق قوانين عمل تستهدف حماية وظائف العمال من خلال إلزام الشركات بعدم الاستغناء عن العمال على الرغم من ظروف السوق المتغيرة. وقد تحدد قوانين أخرى معدلات أجور العمال (مثل قانون الحد الأدنى من الأجر في الولايات المتحدة) أو تلزم الشركات بتقديم استحقاقات معينة لهم . وتعمل مثل تلك القوانين على رفع التكلفة بالنسبة للمستثمرين الأجانب الذين غالباً ما ينظرون إلى المميزات التنافسية في تكاليف العمال عند تقييمهم لأي استثمار في موقع ما في المستقبل. ولذا نجد أن القوانين التي استهدفت مساعدة العمال في الأصل قد ينتهي بها الأمر إلى الإضرار بهم عندما لا تشجع المستثمرين على استثمار أموالهم وإيجاد فرص عمل.

وربما لا تشجع التشريعات الحكومية في مجالات أخرى المستثمرين فهناك سياسات تفرض أسعاراً للفائدة أو تعين قطاعات محددة تمنحها الأولوية لكي يتم استثمار رأس المال المتاح بها، وكذلك قد تضع الحكومات إجراءات عديدة لاستصدار الموافقات الخاصة بالاستثمارات الأجنبية أو تفرض متطلبات أو قيود بيروقراطية من شأنها إعاقة قدرة المستثمرين على نقل رؤوس أموالهم أو أرباحهم من وإلى داخل البلاد سريعاً، وهو ما لا يرغبه المستثمرين الأجانب وذلك لأنهم يسعون وراء المرونة التي تمكنهم من الاستجابة لظروف السوق سريعة التغير، وهو اعتبار ذو أهمية متزايدة في ضوء الاقتصاد العالمي التنافسي لهذا العصر. ومن ثم فالتشريعات التي تعوق مرونة الشركات تعمل كعائق للاستثمار. وكذلك الحال بالنسبة للقيود التي تفرض على أنشطة الشركات عندما تقوم الحكومات بحجز قطاعات معينة لكي تقيم بها مشروعات ومنشآت تمتلكها الدولة.

9- معدلات الضريبة والحوافز Tax Rates and Incentives:

إحدى العوامل الرئيسية التي توضع في الاعتبار عند اتخاذ قرار الاستثمار هو كيفية تأثير الضرائب على بيئة العمل الطبيعية لشركة ما . فالإفراط في فرض أعباء ضريبية يجعل الشركات متعددة الجنسيات تعزف عن الاستثمار في بلد يمكنه أن يصبح مضيف للاستثمار فيما بعد، ولا تشمل الأعباء الضريبية معدلات الضريبة فحسب بل كذلك المعاملة الضريبية لأرباح الأسهم ورسوم الامتياز والتحويلات المالية وغيرها من العمليات ومعدلات الضريبة والمعاملات التجارية بين الشركات التابعة المحلية والشركة الأم. تمنح العديد من الدول المستثمرين الأجانب مجموعة متميزة من الحوافز تشتمل على حوافز ضريبية وغير ضريبية، ربما تساعد الدول المضيفة على جذب الاستثمارات شريطة توافر كافة معايير الاستثمار الرئيسية الأخرى.

10 - الاستقرار السياسي Political Stability:

يُعد هذا العنصر جانباً أساسياً في القرار الاستثماري، فالأمر ببساطة أن المستثمرين لا يقبلون على المخاطرة برؤوس أموالهم في بيئة تتسم بعدم الاستقرار لما يجدونه في ذلك من مخاطرة هائلة قد تؤدى بهم إلى خسارة تلك الاستثمارات. أما البيئة السياسية المستقرة، فهي تعطى المستثمرين الثقة في أن "قواعد اللعبة" أو القوانين واللوائح التي تنظم استثماراتهم وكذلك الأسواق التي يعملون بها ستظل بصفة أساسية على حالها على الأمد الطويل. وتُعد هذه الثقة هامة لأن المخاطرة بوضع رأس المال في استثمار أجنبي مباشر إنما تتطلب أفقاً زمنياً طويل الأمد لكي يتمكن هذا الاستثمار من توليد الأرباح المرجوة منه ولا تعكس ثقة المستثمر نظرته لمناخ الاستثمار الجاري فقط بل أيضاً توقعاته فيما يتعلق بالمستقبل السياسي والاقتصادي على الأمد المتوسط والبعيد.

ومما لا شك فيه، وبعيداً عن خصائص نظم الحكم السياسية، فإن أسلوب التعامل لدى موظفي الحكومة وقيادات العمال وكذلك قيادات القطاع الخاص في الدول المضيفة مؤثر أيضاً على رؤية المستثمرين لاستقرار البلد المضيف ومدى جاذبيته كموقع للاستثمار الأجنبي. فقد تؤيد بعض الدول سياسة لتشجيع الاستثمار الأجنبي من جانب واحد في حين يسعى المسئولون على مستويات أخرى إلى عرقلة هذا الاستثمار من خلال العوائق البيروقراطية وغيرها من الوسائل. وعلى نحو مماثل قد تخلق بعض القيادات العمالية من ذوات الرؤى الوطنية مناخاً يتسم بعدم الاستقرار من خلال تهديدها القيام بإضرابات أو بأشكال أخرى من الحركات لمناهضة الشركات متعددة الجنسيات مما يقوض الاستثمارات الأجنبية. وقد ترغب أيضاً بعض قيادات القطاع الخاص في إبعاد الشركات متعددة الجنسيات من الأسواق المحلية خوفاً من العجز عن منافستها. وربما استغلت المجموعات أنفة الذكر ضعف النظم السياسية فتقوم بتغيير قواعد اللعبة في غير صالح المستثمر الأجنبي.

11- إطار سياسة الاقتصاد الكلى

Macroeconomic policy Framework:

لإدارة سياسة الاقتصاد الكلى تأثيرها على المستثمرين في البلد المضيف، فالدول التي يتم إدارتها اقتصادياً على نحو سليم، تكون أقل احتمالاً لأن تشهد اضطراباً في أدائها الاقتصادي الذي من شأنه أن يؤثر تأثيراً سلبياً على ربحية الشركات المحلية والأجنبية على السواء. وتزيد التقلبات الاقتصادية من شكوك المستثمرين. فعندما تصبح لدى المستثمرين الأجانب شكوك تتعلق بالأوضاع الاقتصادية في دول قاموا بالاستثمار بها بالفعل، يقومون عادة بتخفيض حجم استثماراتهم (وبالتالي تعرضهم للمخاطرة المحتملة) أو بالانسحاب كلية من تلك الدول. أما في الدول التي لم يستثمروا بها بعد، فهم لا يقدمون على المخاطرة برؤوس أموالهم إلى أن تصبح أوضاعها الاقتصادية أكثر استقراراً. (يستجيب المستثمرون الأجانب للاضطرابات الاقتصادية في بلادهم إما بإيداع أموالهم في حسابات بنوك أجنبية أو بالاستثمار في الخارج، وهى ظاهرة تعرف بهروب رأس المال capital flight).

وفيما يتعلق باستقرار سياسة الاقتصاد الكلى، فإن أكثر جوانبها أهمية تتركز حول معدلات تضخم منخفضة ومتوقعة، فالتضخم المفرط hyperin flation يسبب صعوبات للشركات في إدارتها لعملياتها وأوجه نشاطها، كما هو الحال عند وضعها للإجراءات المحاسبية وإدارة التدفق النقدي. وعندما تقوم الدول بفرض برامج طارئة في محاولة للسيطرة على التضخم عادة ما ينتهي الأمر بحالة من الركود الاقتصادي، كما حدث في البرازيل في السبعينات وأسفر عن خسائر فادحة تحملتها العديد من الشركات الأجنبية.

12- **البنية التحتية / خدمات الدعم**

Infrastructure/Support Services:

تؤثر البنية التحتية للبلد المضيف- الطرق، الموانئ، المطارات، شبكات الاتصالات السلكية واللاسلكية والمرافق الخاصة بها، توافر الطاقة وكفاءتها – تأثيراً كبيراً على تكلفة الإنتاج والنقل وكفاءتها ولذا يتعين على الدول أن تسعى للحفاظ على تلك الموارد في صورة حديثة وخالية من العيوب لكي تُعظم من جاذبيتها كموقع للاستثمار الأجنبي. فالدول التي تمتلك بنية تحتية ضعيفة قد تواجه صعوبات في اجتذابها لحجم كبير من الاستثمارات الأجنبية، وذلك بغض النظر عن مدى إيفاءها بمعايير الاستثمار الأخرى. وتتكون البنية التحتية أيضاً من الخدمات الضرورية لدعم عمليات التصنيع، وتشتمل تلك على الخدمات التي تقدمها مكاتب القانون والتأمين والمحاسبة والبنوك التجارية وبنوك الاستثمار إلى جانب مرافق النقل البرى والبحري والجوى. كما يجب أن تتوافر المواد الخام وغيرها من مستلزمات التصنيع بكميات كافية وبأسعار تنافسية. ومن المهم في ذلك السياق تكوين علاقات مستقرة ومضمونة مع الموردون المحليين فوجود شركات توريد محلية وخدمات محلية قوية يساهم في اجتذاب الاستثمارات الأجنبية، بل ويستفيد منها أيضاً.

خامساً : توصيات بشأن جذب الاستثمار الأجنبي المباشر

لقد اتجهت معظم الدول إلى إتباع عدداً من السياسات على المستويين الكلى والقطاعي لتحسين مناخ الاستثمار، وجذب المستثمرين. ومن أهم هذه السياسات :

1- **سياسة الترويج المستهدف للاستثمار**

يقوم الترويج المستهدف للاستثمار على استخدام المواد الترويجية لجذب نوع أو نشاط معين من الاستثمار، مثل الاستثمارات في المجالات مرتفعة التقنية

أو تلك الموجهة للتصدير، وكذلك الاهتمام بمراكز البحث والتطوير المرتبطة بالصناعات المستهدفة، وذلك بدلاً من الترويج لأي نوع من الاستثمار بشكل عام، مثال على ذلك استهداف المجلس الاقتصادي للتنمية بسنغافورة للمستثمرين القادرين على المساهمة في تنمية التكتلات الصناعية، وقيام هيئة التنمية الصناعية في ماليزيا بتحديد أقوى 22 تكتلاً صناعياً من حيث القدرة على جذب الاستثمارات المتوجهة للتصدير.

ويشار إلى أن منهج الاستهداف يساعد على تحقيق الأهداف الإستراتيجية للدولة، مثل : تخفيض البطالة، ونقل التكنولوجيا، وتنمية الصادرات، كما يساهم منهج الاستهداف في جذب الاستثمارات في القطاعات المستهدفة على خفض تكلفة الترويج، وتتمثل خطوات جذب الاستثمار في القطاعات المستهدفة في الآتي :

• **تحديد الميزة التنافسية للدولة :**

يعتبر تحديد الميزة التنافسية للدولة ضرورة لتحديد ما هي الصناعات والأنشطة والدول الشركات التي يجب استهدافها والغرض من هذا التقييم هو تحديد مدى قدرة الدولة على المنافسة وهى أحد النقاط الأساسية في تحديد قوة أو ضعف عملية الاستهداف، ولضمان نجاح سياسة ترويج الاستثمار يستلزم الأمر دراسة الدول المستهدفة والتي تتلاءم بيئة الأعمال فيها مع الموارد المتاحة للدولة التي تتبع إستراتيجية الاستهداف.

ويمكن من خلال تحليل هيكل التجارة والإحصائيات المرتبطة بها مع تحليل هيكل الصناعة تحديد الطاقة الاستيعابية غير المستغلة، ومن ثم تحديد الصادرات الفعلية التي يمكن زيادتها.

- **استخدام الأدوات التجارية في استهداف الاستثمار :**

هناك مجموعة من المصادر التي يمكن الاستعانة بها لتحديد الميزة التنافسية للدولة بالإضافة إلى تحديد استهدافها. أو الصناعات التي يمكن للدولة العمل على استهدافها، وتتمثل هذه الأدوات في :

- *خرائط تنافسية الدول:* وتعتبر من أهم الأدوات التي تستخدم لتحديد المزايا النسبية والتنافسية للدول. وهذه الخرائط متوافرة على الانترنت في الموقع التالي **www.intracen.org** تحت عنوان **"country approach"**.
- *خريطة تحديد الأسواق وطاقتها الاستيعابية:* وتبين هذه الخريطة القيود المفروضة على الأسواق التجارية بين أي مجموعة من الدول على مستوى العالم، بالإضافة إلى قاعدة بيانات مجمعة على مستويات كلية مختلفة بدءاً من مستوى تحديد التعريفات المختلفة حتى أداء التجارة على مستوى الدولة. في الوقت الحالي، تغطى خريطة تحديد الأسواق حوالي **150** دولة مختلفة في جانب الواردات وحوالي **200** دولة في جانب الصادرات، وتم تصميم هذه الخريطة بمساعدة لجنة التجارة الدولية **(ITC)**. ومن الممكن الحصول على هذه الخريطة، من خلال مشروع تحليل التجارة العالمي (**www.gtap.org**).
- *بوابة تحليل أسواق المنتجات:* على شبكة الانترنت(**www.p-maps.org**)، وهى من أحدث الأدوات التي تستخدم في تحليل التجارة حيث تساهم هذه الأداة في تحديد الأطراف الأساسية المشتركة في عملية التجارة سواء على مستوى الدولة ككل أو على مستوى كل شركة بالإضافة إلى توفير مؤشرات كمية ونوعية عن أكثر من **5000** سلعة مختلفة في حوالي **180** دولة على مستوى العالم.

• **تحديد الشركات المستهدفة :**

لابد أن تستهدف وكالات ترويج الاستثمار إلى جانب تحديد الصناعات تحديد مجموعة من الشركات المختلفة والتركيز على مستوى أدائها وإدارتها. ويعد هذا الأمر سهلاً بالنسبة للصناعات التي تسيطر عليها شركات قليلة مقارنة بالصناعات التي توجد في الأسواق اللامركزية حيث يصعب تحديد تلك الشركات، ويتطلب الاختيار الصحيح للشركات، التعمق في فهم ديناميكية الصناعة.

في الواقع، لا يوجد حل مثالي لهذه المشكلة، ولكن هناك بعض المبادئ الأساسية التي تسهل عملية اختيار الشركات المستهدفة، نذكر منها ما يلي:

- البحث عن الشركات الأجنبية التابعة داخل الدولة المضيفة باعتبارها دليل على وجود فرص كامنة للاستثمار، ومن ثم البحث عن منافسين تلك الشركات التابعة.
- البحث عن الموردين أو المشترين من الشركات الموجودة في الدولة المضيفة.
- *لابد أن تقوم وكالات ترويج الاستثمار بالوصول إلى:* الأشخاص ذوى سلطة اتخاذ القرار داخل الشركات المستهدفة لأن ذلك سوف يؤدى إلى توفير الوقت والجهد والموارد .

يتطلب الاستهداف الفعال للشركات أن تقيم وكالات ترويج الاستثمار علاقات وثيقة مع المؤسسات على مستوى صانعي القرار، وكلما كانت وكالة ترويج الاستثمار على دراية كاملة بخطط وظروف المؤسسة، كلما كانت قادرة على توفير المعلومات اللازمة وتقديم العروض التنافسية لها، ولكن يتطلب ذلك أن تكون وكالات ترويج الاستثمار بالدولة المعنية بجذب الاستثمارات على علاقة قوية مع مؤسسات القطاع الخاص، بالإضافة إلى أنها تحتاج دعم سياسي يساعدها على أداء تلك المهام.

2- السياسات المتعلقة بالحوافز الضريبية والمالية :

أشارت تجارب الدول إلى أهمية تطوير النظام الضريبي وكذلك ترشيد استخدام الإعفاءات والحوافز الضريبية، وكذلك ضرورة ربط الحوافز المالية بقضايا التشغيل والتحديث التكنولوجي وتنمية الكوادر البشرية والصادرات. وفيما يلي عرض لأبرز الحوافز الضريبية والمالية :

- *وضوح النظام الضريبي :* يعد وضوح النظام الضريبي وكذلك ترشيد استخدام الإعفاءات الضريبية وربطها بالأولويات الاقتصادية في خطط التنمية الاقتصادية للدولة من العوامل الحيوية لجذب مزيد من الاستثمارات.

- *خفض التعريفة الجمركية :* وذلك بنسب كبيرة على السلع الرأسمالية والمواد الخامْ والوسيطة بحيث تتدرج تلك الحوافز من الإعفاء التام للأصول الثابتة المستوردة من الرسوم والضرائب الجمركية. ووصولاً إلى إعفاء قطع غيار الأصول الثابتة المستوردة من الرسوم والضرائب الجمركية بنسب مختلفة تبعاً للتوجهات الاستثمارية.

- *منح البحث والتطوير:* وتقدم للشركات التي تقوم بتطوير المنتجات القائمة أو ابتكار منتجات جديدة، ثم استرداد هذه المنح في شكل إتاوات عند نجاح المنتج الجديد، وذلك على غرار المنح التي تقدمها سنغافورة. كما قامت فنلندا بتخصيص منح البحث والتطوير لتمويل أنشطة البحث والتطوير التي من شأنها تحسين قدرة المشروعات على المنافسة في الأسواق الخارجية.

- *منح التوظف :* وتعني تقديم منح نقدية كبيرة للشركات التي تقوم بخلق وظائف جديدة، وهو ما يشجع المستثمرين على إنشاء استثمارات جديدة والتوسع في الاستثمارات القائمة .

- *علاوات الاستثمار :* تقدم هذه المنح بصفة خاصة للمشروعات الصغيرة والمتوسطة (وهى التي يقل عدد العاملين فيها عن 250 موظف مثلاً). ولكي

تحصل المشروعات على هذه المنح يجب أن تكون هذه المشروعات في مرحلة توسع في الطاقات الإنتاجية وأن تمتلك كذلك القدرة على تحقيق ربحية ملائمة، على أن يراعى وضع حدود قصوى لهذه المنح تتفاوت تبعاً لخطط التنمية المرسومة في الدولة.

- *منح التأسيس:* تقدم هذه المنح لمساعدة الأفراد على تأسيس المشروعات الصغيرة بحيث لا تتجاوز هذه المنح نسبة معينة من إجمالي أجور العاملين المقترح عملهم بالمشروع .

- *منح النقل :* تقدم هذه المنح لمساعدة المشروعات على تحسين قدرتها على المنافسة في الأجل الطويل من خلال تشجيعها على استخدام التقنيات الحديثة، ويشترط أيضاً أن تكون الشركة الحاصلة على الدعم قادرة على تحقيق الأرباح في المستقبل، ويتوقف حجم المنحة المقدمة على طبيعة المشروع ونوع المنطقة التي يمارس فيها نشاطه.

- *منح النقل :* تحصل المشروعات الصغيرة على منح النقل لمساعدتها على تسويق منتجاتها إلى المناطق المختلفة.

- *دعم الطاقة:* يقدم هذا الدعم إلى المشروعات التي تعمل في مجال الطاقة بما يساعد على زيادة موارد الطاقة المتاحة وخفض أسعارها.

- *توفير الأراضي مجاناً أو بأسعار مخفضة:* دعم المستثمرين وتشجيعهم في بداية النشاط عن طريق منحهم أراضي مجاناً في بعض المناطق المستهدف الاستثمار فيها تبعاً لخريطة التنمية الاقتصادية.

3 - سياسات تحسين النظم الإدارية والأطر المؤسسية :

تلعب كفاءة ومرونة الإطار المؤسسي والتنظيمي للاستثمار، دوراً مهماً في تدعيم مناخ الاستثمار، حيث تزيد كفاءة الإطار المؤسسي كلما انخفض عدد

الإجراءات اللازمة لتأسيس المشروعات وتسوية المنازعات. ومن بين الإجراءات التي تعتمدها الدول لتحسين الأطر الإدارية والمؤسسية ما يلي :

- تقديم خدمة الشباك الواحد "one stop shop" للمستثمرين من أجل تسهيل عملية استخراج تراخيص مزاولة الأنشطة الاستثمارية، وهو ما يساهم في توفير الوقت وانخفاض تكلفة الاستثمار.
- التقييم الدوري لجودة وكفاءة الإطار المؤسسي والإداري الخاص بالاستثمار ومن ثم وضع الآليات المناسبة لتطوير هذا الإطار.
- إنشاء مراكز حماية المستثمرين لتقديم خدمات ما بعد الاستثمار ، وتهدف هذه المراكز إلى تذليل الصعوبات التي تواجه المستثمرين الأجانب مع المؤسسات الحكومية. وقد قامت وكالة ترويج الاستثمار والتجارة في كوريا عام 1999 بإنشاء " مكتب مفوضي الاستثمار"، وعندما يتم إبلاغ المكتب عن أحد الشكاوى فإنه يقوم بالاتصال فوراً بالهيئة ذات الصلة. ولقد تم منح المكتب كامل السلطات لكي يطلب المعاونة من الجهات الحكومية المختصة والتي بدورها يجب أن تعالج مشكلة الاستثمار دون أي تأخير وتقدم خطة عاجلة لحلها في مدى زمني لا يتجاوز سبعة أيام من تاريخ تقدم مكتب مفوضي الاستثمار بهذه الشكوى للجهة المعنية.
- إنشاء وكالات لترويج الاستثمار وإقامة مكاتب خارجية لها تنتشر في مختلف دول العالم للترويج لفرص الاستثمار.
- تطوير خريطة الاستثمار، وقاعدة بيانات فعلية عن الاستثمارات الموجودة في الدولة يتم فيها تقسيم الاستثمارات نوعياً وجغرافياً.
- إتاحة الحرية أمام المستثمرين الأجانب للجوء إلى التحكيم الدولي في حالة فشل تسوية المنازعات، كما يمكن العمل على الانضمام لعضوية المركز

الدولي لتسوية المنازعات (ICSID)، وذلك بهدف منح المستثمرين مزيد من الثقة.

- الاهتمام بتطوير أسواق الأسهم والسندات.
- إنشاء موقع إلكتروني يتيح جميع المعلومات المتعلقة بالإجراءات الإدارية اللازمة لتأسيس المشروعات وكذلك الجهات التي يجب التعامل معها، على أن يتم تحديثه دورياً.
- إنشاء مؤسسات لضمان الاستثمار ، تقوم بمتابعة الأنشطة الاستثمارية مما يخلق نوعاً من الأمان لدى المستثمرين.
- إنشاء نظام موحد للموافقة على مقترحات الاستثمار، مما يساهم في سهولة الإجراءات الإدارية المتعلقة بتأسيس المشروعات.
- تقديم المشورة والمساعدة للمستثمرين من خلال مؤسسات ومراكز بحثية داعمة للاستثمار تقوم بإصدار نشرات دورية للاستثمارات المقترحة ودراسات جدوى مبدئية للمشروعات المستهدف قيامها في إطار خطط التنمية الاقتصادية، إلى جانب مجالات الاستثمار ذات معدلات الربحية المرتفعة .
- إنشاء سجل إلكتروني يحوي بيانات جميع الشركات العاملة في الدولة، وتلتزم الشركات الراغبة في إقامة أعمال لها أو تعديل نشاطها بالتسجيل فيه ليسهل عمليات الاتصال بين المستثمرين داخل الدولة.
- الربط بين الشركات ومراكز الأبحاث والتطوير بهدف تطوير القدرات التكنولوجية لهذه الشركات.

4 - السياسات المتعلقة بالاقتصاد الخارجي :

يساهم الانفتاح على الاقتصاد العالمي وإتباع نظم الحرية الاقتصادية في تنشيط تدفقات رؤوس الأموال والسلع إلى الداخل والخارج، وهو ما يعزز ثقة المستثمرين في الاقتصاد وزيادة معدلات الاستفادة من انتقالات السلع ورؤوس الأموال ونقل التكنولوجيا الحديثة بين الدول، ومن بين السياسات الخارجية المتبعة لتحسين مناخ الاستثمار ما يلي :

- تبنى سياسات التوجه نحو التصدير، مما يساهم في خلق أسواق جديدة للاستثمارات الناشئة وخلق فرص تسويقية للاستثمارات حتى يمكنها تصريف منتجاتها، وبالتالي ارتفاع معدلات الربحية.
- عقد اتفاقيات لضمان الاستثمار مع الدول ذات الفوائض الرأسمالية، وهو ما يعمل على انخفاض مخاطر الاستثمار وخلق بيئة استثمارية ملائمة.
- عقد اتفاقيات لمنع الازدواج الضريبي بين الدول المستهدف تدفق الاستثمارات منها .
- الانضمام إلى التكتلات الاقتصادية التي تشترك فيها الدول المتقدمة، وتوقيع اتفاقيات ثنائية تكفل حرية تدفق الاستثمارات الإقليمية، حيث يزيد من أهمية ذلك متطلبات تحرير التجارة العالمية وعولمة الإنتاج والأسواق وحركة رؤوس الأموال العالمية.
- تنظيم زيارات متبادلة للمستثمرين الأجانب، وتعريفهم بالتسهيلات التي تقدمها الدولة للمستثمرين ومزايا الاستثمار في الاقتصاد القومي.
- التعاون مع المؤسسات الدولية التي لها دور في عمليات ترويج الاستثمار وتقديم الخدمات الاستثمارية.

5- **تحسين الأطر التشريعية :**

يمثل الإطار التشريعي الكيان الحاكم لكافة أوجه النشاط الاقتصادي ، حيث تلتزم كافة الأنشطة بالعمل في ظل قوانين حاكمة ومنظمة لسير هذه الأنشطة بما يعظم المنفعة ويضمن الحقوق المتبادلة لأفراد النشاط الاقتصادي. ويتضمن تحسين الأطر التشريعية :

- تفعيل قوانين منع الاحتكار ودعم المنافسة.
- إلغاء القوانين المنظمة للاستثمار من خلال توحيد هذه القوانين، وذلك بهدف وضوح الإطار التشريعي أمام المستثمرين، الأمر الذي يؤدي إلى تيسير الإجراءات القانونية المتعلقة بالاستثمار وبالتالي دعم الاتجاهات الاستثمارية.
- وجود تشريعات قوية لمواجهة الفساد الإداري، الأمر الذي يخفض من قيم التكاليف التي يتحملها المستثمرين عند إقامة الاستثمار.

6 - **سياسات أخرى:**

بالإضافة إلى مجموعة السياسات السابقة هناك سياسات أخرى تساهم في تحسين مناخ الاستثمار. من بينها :

- *تبني سياسات لتعزيز الاستقرار الاقتصادي والاجتماعي:* تهدف إلى تخفيض عجز الموازنة العامة للدولة وخفض معدلات التضخم والبطالة، وتضييق التفاوت في توزيع الدخل بين أفراد المجتمع .
- *عقد برامج تدريبية للعمالة:* وذلك بهدف الارتقاء بمستوى كفاءة العمالة، خاصة في المجالات التي تشهد تطوراً تكنولوجياً سريعاً، الأمر الذي يساهم في تشجيع المستثمرين على زيادة الاستثمارات، وبخاصة في ظل تزامن ارتفاع مهارات العمالة وانخفاض تكلفة التشغيل.

- *وضع برنامج قومي لتوصيف المهارات:* حتى يتمكن المستثمر من تحديد مستويات الأجور.
- *عدم وضع قيود على نسب حقوق الملكية للأجانب:* والسماح لهم بمزاولة كافة الأنشطة المسموح بها.
- *حرية تحويل الأرباح* و تدفق رؤوس الأموال للخارج.
- *تشجيع الاستثمار الفردي الخاص :* ودعمه من خلال تقديم تسهيلات ائتمانية وعمل برامج تدريبية للصناعات الصغيرة.
- *إنشاء مناطق التصنيع للتصدير:* أو ما تُعرف بالمناطق الحرة، التي تتسم بمزيد من المزايا الجمركية والضريبية لتشجيع الاستثمارات.
- *الاتجاه إلى تفضيل الاتصال الإلكتروني بين الحكومة والمستثمرين بشكل خاص والأفراد بشكل عام:* وذلك من خلال إنشاء ما يُعرف بالحكومة الإلكترونية.

الخلاصـــــة

أن تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر على اقتصاد البلد المضيف يعتمد على التفاعل الديناميكي لمجموعة من العوامل الاقتصادية والتنظيمية، والتشريعية، والسياسية بالإضافة إلى عوامل تعتمد على نوع الاستثمار الأجنبي المباشر «زراعي، صناعي، أو خدمي»، والأسباب وراء الاستثمار في البلد المضيف، وطريقة دخول الاستثمار الأجنبي «جديد، أو عن طريق الاندماج أو الاستحواذ»، وسياسات الدولة المضيفة اتجاه هذه الاستثمارات، وبيئتها الاستثمارية.

فعلى سبيل المثال، وجدت بعض الدراسات الاقتصادية التطبيقية بأن تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي للبلد المضيف يعتمد على جودة رأس المال البشري «Human Capital» الذي تمتلكه الدولة. بينما وجدت بعض الدراسات أن هذا التأثير يعتمد أيضاً على درجة تطور ونمو القطاع المالي والمصرفي في البلد المضيف. أيضاً قد يكون لبعض السياسات الاقتصادية المطبقة في البلد المضيف دوراً في تحديد أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على الاقتصاد ذلك البلد، فعلى سبيل المثال، وجدت بعض الدراسات أن دول التي تنتهج سياسة الاقتصاد المفتوح تنتفع من الاستثمار الأجنبي أكثر من تلك التي تتبع السياسات الحمائية.

الفصل الخامس

التجارة الإلكترونية

الفصل الخامس

التجارة الإلكترونية

1. مفهوم التجارة الإلكترونية.
2. دوافع التجارة الإلكترونية.
3. مزايا التجارة الإلكترونية.
4. مجال التجارة الإلكترونية.
5. قياس حجم التجارة الإلكترونية وتطوره.
6. متطلبات التجارة الإلكترونية
7. الآثار الاقتصادية للتجارة الإلكترونية.
8. التغيرات التى أحدثتها التجارة الإلكترونية فى بيئة الأعمال.
9. مخاطر التجارة الإلكترونية.
10. الحلول المقترحة للسيطرة على مخاطر التجارة الإلكترونية.
11. التجارة الإلكترونية العربية.

الفصل الخامس

التجارة الإلكترونيـة

مُقدّمة

يعتبر موضوع فرض الضرائب على التجارة الإلكترونية من بين الموضوعات المطروحة للنقاش في الوقت الحالي نظراً للأهمية التي يحظى بها. فنمو وتطور حجم التجارة الإلكترونية على حساب التجارة التقليدية يعني بالضرورة مواجهة الأنظمة الضريبية الحالية تحدياً كبيراً وإشكالية يجب التكيف معها من خلال نظام ضريبي يتسم بالبساطة والكفاءة والفعالية يتفاعل مع خصوصية التجارة الإلكترونية ويتسم بخصائص عالمية موحدة في ظل إلغاء الحدود الجغرافية.

في هذا العصر الرقمي الذى انتشر فيه الانترنت انتشاراً هائلاً، لم يعد الانترنت اليوم مقتصراً على المجال العلمي بل شمل جميع الميادين التجارية وغير التجارية. ولعل الميزة التي ميزته حالياً استخدامه في التداول التجاري، الأمر الذى تمخض عنه ظهور احتياجات جديدة نتجت عنها أنشطة تجارية جديدة نمت بتطور الانترنت، وشاع مفهوم التجارة الإلكترونية (E-Commerce). التي يتيح العديد من المزايا. فبالنسبة لأصحاب الأعمال، أصبح من الممكن تجنب مشقة السفر للقاء شركائهم وعملائهم وأصبح بمقدورهم الحد من الوقت والمال للترويج لبضائعهم وعرضها في الأسواق، وبالنسبة للعملاء فليس عليهم التنقل كثيراً للحصول على ما يريدونه، أو الوقوف في طابور طويل، أو حتى استخدام النقود التقليدية، إذ يكفى اقتناء جهاز كمبيوتر، وبرنامج مستعرض للإنترنت، واشتراك بالإنترنت.

1- مفهوم التجارة الإلكترونية :

يعتقد البعض أن مفهوم التجارة الإلكترونية يلبسه الغموض ويرونه محصوراً في بيع سلع وخدمات من المنتج إلى المستهلك عن طريق المراسلة باستخدام الانترنت، إلا أن نظرة هؤلاء جد ضيقة. وتوجد تعاريف عدة للتجارة الإلكترونية أهمها :

- **تعريف** 1 : "التجارة الإلكترونية تشمل جميع المبادلات الإلكترونية ذات العلاقات بالنشاطات التجارية، ذلك أنها تعنى بتلك العلاقات بين المؤسسات، والعلاقات بين المؤسسات والإدارات، والمبادلات بين المؤسسات والمستهلكين. كذلك تغطى التجارة الإلكترونية في نفس الوقت تبادل المعلومات والتعاملات الخاصة بالمنتجات، والتجهيزات أو السلع الاستهلاكية والخدمات سواء المالية أو القانونية. وتشمل وسائل وطرق الاتصالات المستعملة كلاً من الوظائف والتليفزيون، وMinitel، والشبكات المعلوماتية، والانترنت. وخصائصها المشتركة هي معالجة المعلومة الرقمية التي تحوى المعطيات، والنصوص، والأصوات والصور. (تعريف مجموعة عمل برئاسة **M. Francis Lorentz** – وزارة الصناعة والتجارة الفرنسية.

- **تعريف** 2 : "يدل مصطلح التجارة الإلكترونية بصفة عامة على جميع أشكال التعاملات ذات الصلة بالنشاطات التجارية التي تجمع الأفراد والمنظمات، معتمدة على المعالجة والنقل الإلكتروني للمعطيات خاصة النصوص، والأصوات، والصور. ويدل هذا المصطلح كذلك على الآثار التي يمكن أن يحدثها التبادل الإلكتروني للمعلومات التجارية في المؤسسات والإجراءات التي تسهل وتحيط بالنشاطات التجارية كتسيير المنظمات، المفاوضات التجارية والعقود، الأطر القانونية والتنظيمية، التسويات فيما يخص التسديدات والجباية كأمثلة بسيطة " .(**www.oecd.org**)

- **تعريف 3 : " التجارة الإلكترونية هي**

النشاط الذى يؤدى إلى تبادل القيم عن طريق شبكات الاتصال "(الهيئة الأوروبية للمعلومات والتكنولوجيا والرقابة EITO). (www.etio.com). وتؤكد هذه المفاهيم أن التجارة الإلكترونية لا تهتم فقط بعمليات بيع وشراء السلع والخدمات عبر الانترنت، إذ أنها منذ انطلاقتها كانت تتضمن دائماً معالجة حركات البيع والشراء وإرسال التحويلات المالية عبر شبكة الانترنت. ولكن حقيقة الأمر أن التجارة الإلكترونية تنطوي على ما هو أكثر من ذلك بكثير ، فقد توسعت حتى أصبحت تشمل عمليات بيع وشراء المعلومات نفسها جنباً إلى جنب مع السلع والخدمات، فهي نظام يُتيح عبر الانترنت حركات بيع وشراء السلع والخدمات والمعلومات التي تدعم توليد العوائد. ويمكن تشبيه التجارة الإلكترونية بسوق الكرتوني يتواصل فيه البائعون (موردون، أو شركات، أو محلات) والوسطاء (السماسرة) والمشترون وتقدم فيه المنتجات والخدمات في صيغة افتراضية (رقمية)، كما يُدفع ثمنها بالنقود الإلكترونية أو بالطرق التقليدية. ولا تقف التجارة الإلكترونية عند هذا الحد، إذ أن الآفاق التي تفتحها التجارة الإلكترونية أمام الشركات والمؤسسات والأفراد لا تقف عند حد، وتعتمد التجارة الإلكترونية على عنصرين أساسيين هما تكنولوجيا الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات واللتان أفرزتا ضمن اندماجهما البنية التحتية للإنترنت.

وبالتالي نخلص إلى أن التجارة الإلكتروني هي كل معاملة تجارية بين البائع والمشترى ساهمت فيها شبكة الانترنت بصفة إجمالية أو بصفة جزئية، كالتزود بمعلومات (عن طريق شبكة الانترنت أو شبكات تجارية أخرى) تخص خدمة أو سلعة معينة لاقتنائها لاحقاً، وسواء تم التسديد إلكترونياً، بصك ورقى، نقداً عند التسليم أو بطريقة أخرى. وهنا يجب عدم الخلط بين التجارة الإلكترون أهمها commerce وبين أداء الأعمال إلكترونياً (E-business) التي تعنى تنفيذ الأعمال على الشبكة باستخدام تكنولوجيات الانترنت لزيادة دخلها،

ومفهومها أشمل من مصطلح التجارة الإلكترونية، فهي تشمل عمليات بيع وشراء، وخدمة عملاء، وتعاون مع شركاء العمل، لشراء القطع الأولية، والتعاون على ترويج المبيعات، وتنفيذ أبحاث سوق مشتركة.

ومما سبق يمكن استنتاج مجموعة من الحقائق أهمها :

- أن التجارة الإلكترونية تمثل مرحلة متطورة من التجارة، طبقت تكنولوجيا المعلومات والاتصال في إنتاج وتوزيع السلع والخدمات على المستوى العالمي، هدفها خلق محيط تجارى جديد في وسط إلكتروني، مع إمكانية إلغاء مرحلة الوساطة بين المنتج والمستهلك.
- لا يقتصر مفهوم التجارة الإلكترونية على السلع والبضائع المادية، إذ أن هناك عناصر من التجارة الإلكترونية غير تبادلية موجهة لتزويدنا بمعلومات عن المنتجات والخدمات، ويتعداه إلى السلع غير المادية والتي ستكون قطاعات تجارية، مؤسسة على تبادل المعلومات والمعارف وتقديم الخدمات كحجز تذاكر الطائرات، والحجز في الفنادق والتعاملات المصرفية. أما شراء وبيع المنتجات المعلوماتية والكتب والأقراص المدمجة لا يمكن الجزم بأنها ستبقى على رأس السلع المتبادلة إلكترونياً، لأنه وفى الأجل القريب سوف تجمع التجارة الإلكترونية العديد من التعاملات الآلية جزئياً فقط والتي تكون مجالاً لمشاركة بشرية ومادية لأن هناك علاقة ارتباطية بين التجارة الإلكترونية والبنية المادية لتوزيع المنتجات المسوقة.
- يشترك في أداء المعاملات التجارية الإلكترونية ثلاث مجموعات أساسية هي: المؤسسات والسلطات العامة والأفراد. وتتم أهم التعاملات بالنسبة للتجارة الإلكترونية في الوقت الحاضر على مستوى المؤسسات سواء داخل المؤسسة ذاتها أو علاقة المؤسسات مع بعضها البعض أو من خلال علاقاتها مع السلطات العامة في مجال الوظائف الإدارية كالجمارك والضرائب.

وتوجد عديد من الوسائل التكنولوجية التي تسمح بدعم التجارة الإلكترونية، ولكن الرأي الغالب هو أن الانترنت هو أول محيط للمعلومات الرقمية المتعددة الوظائف، يسمح بالوصول إلى فئة كبيرة من المستعملين مروراً من الشركات الكبيرة إلى أبسط الأفراد، ومن خلال إنشائه لأول نموذج أساسي ناجح لعمل الشبكات فإنه يسمح بتوسيع عناصر التجارة الإلكترونية إلى جميع النشاطات التجارية . وخلال السنوات القليلة الماضية سمح ظهور الويب بتطوير العناصر المختلفة داخل الشبكة التي أصبحت أكثر حيوية، وفي نفس الوقت تم الاستفادة من جميع موارد الشبكة. وقد سعت بعد ذلك الكثير من المؤسسات إلى إنشاء مواقع على الويب لنشر معلومات حول منتجاتها وتسهيل إشهارها أو تسهيل للإجراءات اللوجيستيكية في علاقاتها مع العملاء والموردين وذلك بإجراء الاتصالات عبر الشبكة (البريد الإلكتروني).

إن القدرات الاقتصادية للتجارة الإلكترونية جد مهمة، ولكن وتيرة انتشارها والطرق التي تنجز بها دون شك مختلفة. وقد لاحظ أعضاء منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (OCDE) وجود اختلاف بين المؤسسات سواء من ناحية ميولها لاستخدام التجارة الإلكترونية أو في اختيار طرق المعاملات الأكثر نجاحاً لإثبات انتقالها إلى محيط التجارة الإلكترونية. فيلعب نوع الصناعة والمنتج دوراً كبيراً في هذا المجال وكذلك نوع العلاقة (مورد- عملاء) من ناحية حمايتها وتطويرها.

2- دوافع التجارة الإلكترونية:

لم تظهر التجارة الإلكترونية مرة واحدة أو بشكل واحد. ويختلف تطورها طبقاً لاحتياجات قطاعات النشاطات المختلفة. لكن يوجد مع ذلك العديد من العوامل المشتركة الدافعة إلى التجارة الإلكترونية والمتجاوزة لحدود لمؤسسات والقطاعات أهمها ما يلي:

2-1 : **تسيير المعاملات التجارية :** تسمح التجارة الإلكترونية بدمج جزء كبير من المراحل المختلفة الداخلة بصفة عادية في المعاملات التجارية بين البائع والمشترى، فالشبكات تسمح بإقلال قسم كبير من الآثار الاقتصادية للزمن والمسافة. زيادة على هذا فإن المعاملات التجارية القائمة في محيط إلكتروني تستطيع أن تشمل منتجات مادية وغير مادية على حد السواء، فالتجارة الإلكترونية واعدة فيما يخص تدنية أو إقلال التكاليف المتعلقة بكل أنواع المعاملات. والوفاء بهذا الوعد في حقيقة الأمر ليس بالشكل التكنولوجي البسيط، بل أكثر من هذا يجب أن تستجيب التجارة الإلكترونية إلى مجموعة كبيرة من الشروط التكميلية لنقل علاقات السوق الحالية إلى سوق إلكتروني، والسماح بإنشاء علاقات جديدة مما يستوجب تلاؤماً أكثر في التشريعات وطرقاً جديدة في التسيير التنظيمي داخل المؤسسات، فضلاً عن التخفيض المنتظر في تكاليف المعاملات التجارية. وتشكل ضرورة التسيير الفعال والناجع بالنسبة للمؤسسات واحداً من الاهتمامات الأساسية الدافعة للتجارة الإلكترونية.

2-2 : **الفعالية التجارية :** تشكل الرغبة في الوصول إلى مستوى ذات كفاءة عالية في الإنتاج والتوزيع دافعاً مهماً للمشروعات مما يتطلب تدفقاً دقيقاً وسليماً للمعلومات. وقد قامت بعض المؤسسات الدولية باعتماد تكنولوجيات الإعلام والاتصال في إطار برامج موجهة للدعم والتطوير على مستوى مخططات التنظيم والإجراءات تسمح بمواجهة التحديات المنتظرة في محيط تجارى يتجه لأن يكون عالمياً أكثر فأكثر. وتمكّن التجارة الإلكترونية، من إنتاج معلومات (حول المعاملات) بالإمكان حجزها وحفظها بطريقة آلية، بحيث تتم المعالجة بصفة متطورة، ويتم التوزيع بصفة سريعة. ويمكن أن تستعمل هذه المعلومات المجمعة فيما بعد في تقييم السوق، فضلاً عن استغلالها في التخطيط والتطوير والتحسين. وفى هذا الصدد يُعد تطوير قواعد المعطيات حول المستهلكين ضرورة تلقى اهتماماً كبيراً في عمليات المؤسسة واستراتيجياتها.

3-2 : **تطوير أسواق جديدة :** توجد العديد من المؤسسات التي استخدمت العلاقات التجارية الإلكترونية تجاوياً مع التكنولوجيا الجديدة أو لأهداف سلبية، واعتمدت مؤسسات أخرى تكنولوجيا الإعلام والاتصال في إطار سياسة المحاكاة لبعض منافسيها المستخدمين لهذه التكنولوجيا المتطورة. وبعد هذا وتدريجياً اعتمدت هذه المؤسسات موقفاً أكثر فعالية وأكثر حركية لتطوير التجارة الإلكترونية عن طريق إيجاد منافذ وأسواق تجارية جديدة، خصوصاً وقد أدركت هذه المؤسسات وفهمت كيفية تطبيق تكنولوجيا الإعلام والاتصال في إجراءاتها التجارية من أجل تحقيق موقع استراتيجي لائق في هذه المنافذ الجديدة بدافع تطوير أسواق جديدة.

3 - مزايا التجارة الإلكترونية :

تظهر خلاصة الدراسات المسحية أن زيادة عالية قد تحققت في ميدان التجارة الإلكترونية، ولا تزال هذه الأنشطة آخذة في النماء سواء في ميدان التجارة الإلكترونية بصورة (business-to-business) أو بصورة (business-to-consumer). أما عن أبرز مزايا التجارة الإلكترونية فتتمثل فيما يلى (www.ecommerc.gov):

3-1 : إيجاد وسائل اتجار توافق عصر المعلومات : تبدو الحاجة ملحة إلى توافق الأنماط التجارية مع سمات هذا العصر وسلوكياته في عصر المعلومات والاتجاه نحو قضاء ساعات طويلة أمام أجهزة الكمبيوتر ومواقع الانترنت. ومن ثم مكنت التجارة الإلكترونية من خلق أنماط مستحدثة من وسائل إدارة النشاط التجاري، كالبيع عبر الوسائل الإلكترونية (RETIL E-commerce) والتجارة الإلكترونية بين قطاعات الأعمال (business-to-business E-commerce) وفى كلا الميدانين أمكن إحداث تغيير شامل في طريقة أداء الخدمة وعرض المنتج وتحقيق العرض الشامل لخيارات التسوق.

3-2: الدخول إلى الأسواق العالمية وتحقيق عائد أعلى من الأنشطة التقليدية: إن الصفة العالمية للتجارة الإلكترونية ألغت الحدود والقيود أمام دخول الأسواق التجارية، وتحول العالم بفضلها إلى سوق مفتوح أمام المستهلك بغض النظر عن الموقع الجغرافي للبائع أو المشترى. وإذا كانت اتفاقيات التجارة الدولية (جات، جاتس، تربس) تسعى إلى تحرير التجارة في البضائع أو الخدمات فإن التجارة الإلكترونية بطبيعتها تحقق هذا الهدف دون الحاجة إلى جولات توافق ومفاوضات. ومن هذا المنطلق فإن التجارة الإلكترونية تستدعى جهداً دولياً جماعياً لتنظيمها ابتداء لأنها بطبيعتها لا تعترف بالحدود والقيود القائمة وتتطلب عدم تقييدها بأية قيود.

3-3: تلبية خيارات الزبون بيسر وسهولة : تمكن التجارة الإلكترونية الشركات من تفهم احتياجات عملائها وإتاحة خيارات التسوق أمامهم بشكل واسع وبالتالي تتحقق نسبة رضاء عالية لدى العملاء لا تتيحه وسائل التجارة التقليدية. ذلك أن العميل يمكنه معرفة الأصناف والأسعار وميزات كل صنف والمفاضلة بينها وتقييم المنتج موضوع الشراء من حيث مدى تلبيته لرغباته وخياراته.

3-4: تطوير الأداء التجاري والخدمي: تتطلب التجارة الإلكترونية بنى تحتية تقنية واستراتيجيات إدارة مالية وتسويقية وإدارة علاقات واتصال بالآخرين مما يتيح الفرصة لتطوير أداء المؤسسات في مختلف الميادين. ومن ثم فإنها تقدم خدمة كبرى للمؤسسات في ميدان تقييم واقعها وكفاءة موظفيها وسلامة وفعالية بنيتها التحتية التقنية وبرامج التأهيل الإداري. فضلاً عن ذلك فإن نمو التجارة الإلكترونية يحفز الأبحاث نحو إيجاد أساليب جديدة ومحسنة لاستخدام القسائم والشبكات الإلكترونية، وتوجد في هذه الأثناء أساليب أعمال جديدة تزدهر على الانترنت لم تكن ممكنة في العالم الواقعي. فعلى سبيل المثال، تبيع شركات عديدة متخصصة في التعامل مع غيرها فائض مخزونها عبر الشبكة بواسطة مزادات الانترنت. وتتنبأ شركة "فوستر للأبحاث" (www.forrester.com) أن

المزادات بين الشركات عبر الانترنت ستحقق مبيعات تتعدى 7,3 مليار دولار أميركي هذا العام فقط. والشيء الأكثر أهمية فيما يتعلق بمزادات الانترنت هو تأثيرها على السعر. ففي بيئة المزايدة لا يستطيع المنتج أو الموزع أن يحدد السعر بمفرده. فسعر البضاعة أو الخدمة يتحدد فقط بحسب الطلب المسجل في السوق. وتؤكد الدراسات على أن الحصول على الدعم لمفهوم التجارة الإلكترونية في جميع أقسام أي شركة مسألة في غاية الأهمية. ويمكن الحصول على مثل هذا الدعم من خلال تثقيف الكادر الإداري ومدراء التسويق وتقنية المعلومات والمالية ومسؤولي المبيعات حتى يتسنى تمثيل جميع القطاعات في الشركة في القرارات التي تؤخذ بشأن التجارة الإلكترونية

4- مجال التجارة الإلكترونية :

تعد التجارة الإلكترونية مفهوماً واسعاً يشمل أي نشاط أو تعاملات تجارية تتحقق بين أطراف متعددة عبر الوسائل الإلكترونية وأهمها شبكة الانترنت. لذلك فإن أي نموذج للتجارة الإلكترونية يشتمل على الأطراف الأساسية المعنية بالتعامل التجاري. وعليه يمكن تقسيم التجارة الإلكترونية حسب طبيعة وهوية الأطراف الأساسية المعنية بالتعامل التجاري كالآتي (عطية عبد الواحد، التجارة الإلكترونية ومدى استفادة العالم الإسلامي منها):

1-4 : التعامل بين شركة تجارية وشركة تجارية أخرى Business to Business (B2B): وتتم في هذا النوع من التجارة الإلكترونية المعاملات من بيع وشراء وتبادل للمعلومات في مساحة سوقية إلكترونية (Market space) بين الشركات التجارية . ويشكل هذا النوع من المعاملات التجارية بين قطاعات الأعمال (B2B) أغلب معاملات التجارة الإلكترونية حيث تستحوذ على ما يقارب 80% من إجمالي حجم التجارة الإلكترونية في العالم. ويعزى هذا الارتفاع في حجم التجارة بين القطاعات التجارية إلى تحول هذه القطاعات إلى وسائل إلكترونية

لإنجاز معاملاتها عوضاً عن وسائلها التقليدية، حيث أن استخدام تقنية المعلومات في التعاملات التجارية أثبت مقدرته على تخفيض التكاليف وتسريع إنجاز معاملاتها، إضافة إلى ذلك فإن القطاعات التجارية الكبيرة لديها خبرة في التعاملات الإلكترونية باستخدام تقنية التبادل الإلكتروني للبيانات – Electronic Data interchange (EDI) – لأغراض المبادلات التجارية فيما بينها بشكل آمن عبر ما يسمى بشبكات القيمة المضافة – Value added network . (VAN)

2-4 : التعامل بين الشركة أو المؤسسة التجارية والمستهلك Business to Consumer (B2C) : ويتم في هذا النوع من التجارة الإلكترونية التعامل من بيع وشراء بين المؤسسات التجارية والأفراد أو المستهلكين. ويشمل هذا السوق قطاعات التجزئة التي تبيع المنتجات والخدمات لطالبيها عبر شبكة الانترنت. ويتم التعامل بين الشركة والأفراد سواء على مستوى السوق المحلي أو الدولي، حيث يقوم المستهلك بطلب السلعة أو الخدمة من موقع الشركة في الانترنت ويدفع ثمنها بالبطاقة مثلاً ثم بعد ذلك يحصل على السلعة أو الخدمة مباشرة إذا كانت منتجاً رقمياً أو عن طريق البريد التقليدي إذا كان غير قابل للتسليم إلكترونياً. وبالرغم من أن هذا المجال من التجارة الإلكترونية لا يزال محدوداً مقارناً بالتجارة الإلكترونية بين مؤسسات الأعمال التجارية (B2B)، إلا أن الاهتمام والخطط الإستراتيجية للشركات التجارية تتجه نحو تحقيق استفادة أكبر من قطاع الأفراد والمستهلكين، لاسيما وأن الشركات الكبيرة ذات السمعة التجارية الحسنة تستطيع أن تكسب التعامل الإلكتروني على مستوى الأفراد في كافة أنحاء العالم.

3-4: التعامل بين المؤسسة التجارية والحكومة Business to Government (B2G): لا يزال هذا الجانب من التجارة الإلكترونية في مراحله الأولية في معظم الدول، كما أن أغلب هذا النشاط يتركز على التفاعل الإلكتروني بين

المؤسسات التجارية والمؤسسات الحكومية مثل عمليات إثباتات ومدفوعات الضرائب ومدفوعات التراخيص ورسوم الجمارك وتخليص الواردات من البضائع منها، هذا بالإضافة إلى ما تقوم به المؤسسات الحكومية من مشتريات من المؤسسات التجارية إلكترونياً .

4-4:التعامل التجاري بين المستهلك والمستهلك Consumer to Consumer(C2C) : إن التعامل التجاري الإلكتروني بين الأفراد المستهلكين أنفسهم تكون فيه عملية البيع والشراء بين مستهلك ومستهلك آخر من خلال وضع إعلانات على المواقع الشخصية في الانترنت بهدف بيع الأغراض الشخصية أو بيع الخبرات للآخرين. وتشمل تلك العمليات المزادات الإلكترونية التي تتم فيها التعاملات التجارية بين الأفراد، هذا بالإضافة إلى التعاملات التي تتم بين الأفراد والمؤسسات الحكومية وهو جزء من الحكومة الإلكترونية E-Government .

5- قياس حجم التجارة الإلكترونية وتطوره :

تمثل صعوبة قياس حجم التجارة الإلكترونية أحد التحديات التي تواجه كلاً من صانعي السياسات الاقتصادية على مستوى الحكومات ومتخذي قرارات الاستثمار على مستوى أصحاب الأعمال والقطاعات الخاصة، وكذلك تشكل تحدياً فنياً على مستوى مصالح ومراكز الإحصاءات المعنية بقياس وتقدير حجم مؤشرات التجارة الإلكترونية. ويبرز هذا التحدي مع النمو المستمر في أعداد القطاعات والمؤسسات التي تستخدم الانترنت في معاملاتها التجارية، وكذلك مع تنوع وتعدد السلع والخدمات التي تدخل في مجال التجارة الإلكترونية. وترجع صعوبة قياس التجارة الإلكترونية إلى عدة عوامل أهمها: مسألة تحديد مفهوم التجارة الإلكترونية ومكوناتها، وسرعة نموها والتطور التكنولوجي المصاحب لها، هذا بالإضافة إلى قيام عديد من المؤسسات بالتجارة الإلكترونية والتجارة

التقليدية في آن واحد. ومن ثم تظل أساليب قياس حجم التجارة الإلكترونية – سواء من حيث الأرقام الفعلية أو التقديرية – تفتقر إلى الدقة والموثوقية. وبالرغم من القصور في أساليب قياس التجارة الإلكترونية إلا أن الدول وكذلك القطاعات الخاصة تعمل على إنشاء برامج قياس للمؤشرات التي تعكس طبيعة وتطور أنشطة التجارة الإلكترونية وبالتالي قياس أثرها على القطاعات الاقتصادية، وقياس نموها فضلاً عن مقارنتها بين مختلف الدول. وتوجد عدة أساليب لقياس حجم التجارة الإلكترونية أهمها (Barbra M. government : statistics)

أ– جمع البيانات الرقمية عن استخدام تقنية المعلومات والاتصالات واستخدام الانترنت: ويتميز هذا الأسلوب بسهولة تحصيله من مصادر مختلفة مما يوفر عنصر الثقة والدقة في مثل هذه الأرقام. ومن ثم تستخدم هذه الأرقام في معرفة أو تقدير حجم الأنشطة التجارية عبر الانترنت.

ب– جمع بعض الإحصاءات ذات العلاقة بأنشطة التجارة الإلكترونية: ومن الأمثلة على ذلك مؤشرات الاستعداد الإلكتروني (Electronic Readiness) في المجتمعات من خلال حصر المؤسسات والقطاعات التجارية التي لديها أجهزة حاسب آلي وتوفر إمكانية استخدامها للإنترنت، وكذلك مؤشرات الكثافة والتي تتمثل في معرفة المؤسسات التجارية التي تستقبل طلبات العملاء والمدفوعات عبر شبكة الانترنت. وهذا الأسلوب هو الأكثر ملائمة لظروف البلدان النامية التي لا تزال في المراحل الأولى في استخدام الانترنت.

حـ– إجراء المسح الميداني على مستوى المؤسسات التجارية : ويغطى هذا المسح قطاعات الجملة وقطاعات التجزئة لمعرفة حجوم أنشطتها عبر شبكة الانترنت. ويجرى هذا المسح مرة أو أكثر من مرة في العام كي يغطى الأنشطة التجارية المتجددة عبر الانترنت.

د- إجراء المسح الميداني على مستوى الأفراد والأسر (قطاع المستهلكين): ويستهدف هذا المسح التعرف على مدى توفر أجهزة الحاسب الآلي وإمكانية الدخول إلى الانترنت وحجم الإنفاق على التجارة الإلكترونية.

وتتسابق دول العالم -وبخاصة المتقدمة منها- نحو استخدام التجارة الإلكترونية بشكل واسع. ويمكن القول بصفة عامة أن إجمالي حجم التجارة الإلكترونية يتزايد عاماً بعد عام إذ بلغ 6.8 تريليون دولار عام 2004 - بما يعادل 8.6 % من حجم إجمالي التجارة في العام نفسه – ثم تزايد هذا الحجم ليصبح 9.3 تريليون دولار عام 2005 وإلى نحو 12.9 تريليون دولار عام 2006 . ويتوقع أن تصل نسبة التجارة الإلكترونية إلى 30% من حجم التجارة العالمية في المستقبل القريب .

وتتمثل أهم أنواع التجارة الإلكترونية التي تشهد زيادة مضطردة في استخدامها في نوعين هما (B2B) و(B2C)، حيث نلحظ من خلال الجدولين رقم (1 و2) والشكل رقم (1) تطور حجم هذين النوعين خلال الفترة من (2000 - 2006) استناداً إلى ثلاثة مصادر مختلفة :

جدول رقم (1)

تطور حجم التجارة الإلكترونية (B2B) خلال الفترة

(2000-2006) (مليار دولار)

المصدر	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Forrester	-	-	2.293	3.878	6.201	9.240	12.837
IDC	354.2	615.30	-	-	-	4.600	-
Emarketer	278.19	474.32	1.408	2.367	-	-	-

المصدر: ثناء أبازيد، واقع التجارة الإلكترونية، ص 72 .

جدول رقم (2)

تطور حجم التجارة الإلكترونية (B2C) و (B2B) عالمياً

(بمليارات الدولارات) حسب المنطقة الجغرافية لعام (2006)*

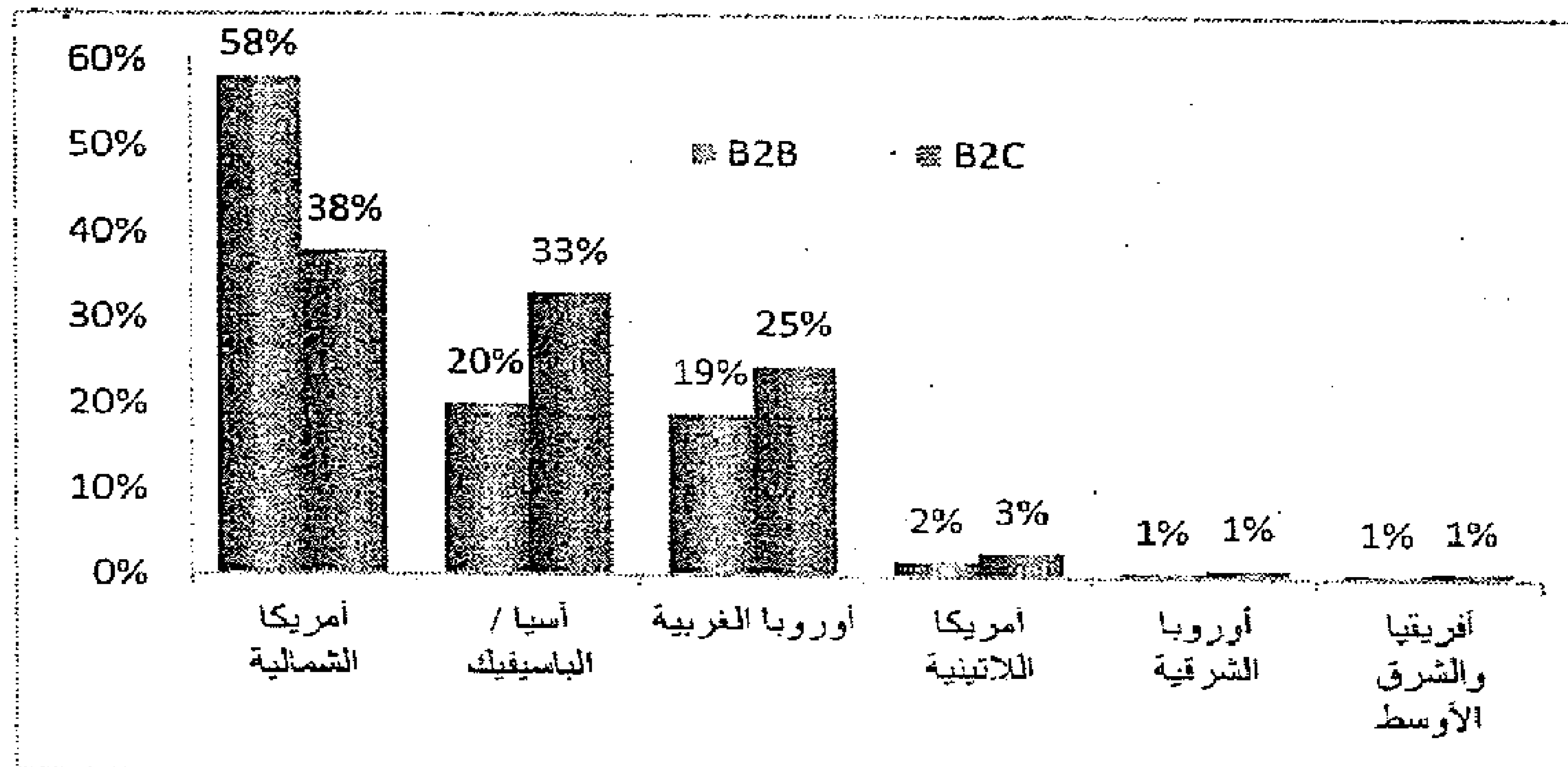
	B2B	النسبة	B2C	النسبة
أمريكا الشمالية	7.127	58 %	211	37.8 %
آسيا / الباسيفيك	2.460	20 %	185	33 %
أوروبا الغربية	2.320	18.9 %	138	24.6 %
أمريكا اللاتينية	0.216	1.8 %	16	2.9 %
أوروبا الشرقية	0.84	0.7 %	6	1.1 %
أفريقيا والشرق الأوسط	0.69	0.6 %	5	0.9 %
المجموع	13.653	100 %	561	100 %

* أرقام متنبأ بها.

المصدر : ثناء أبازيد ، *واقع التجارة الإلكترونية* ، ص 73 .

شكل رقم (1)

تطور حجم التجارة الإلكترونية (B2C) و (B2B) عالمياً



6 : متطلبات التجارة الإلكترونية:

لكي تصبح التجارة عبر شبكة الانترنت متاحة في مجتمع فإنه لابد من توفر بعض المتطلبات سنشير إلى أهمها بإيجاز فيما يلي:

أ- البنية التحتية الإلكترونية: وتشمل البنى التحتية الداعمة للتجارة الإلكترونية ولعقد التعاملات التجارية عبر شبكة الانترنت. ومن أبرز مكونات هذه البنية قطاع تقنية المعلومات والاتصالات (ICT) وتشمل شبكات الاتصال السلكي واللاسلكي وأجهزة الاتصالات من فاكس وهواتف ثابتة ومتنقلة، وكذلك الحواسب الآلية وبرامج التطبيقات والتشغيل، وخدمات الدعم الفنية، ورأس المال البشري المستخدم في الأعمال والتجارة الإلكترونية، إضافة إلى توفر القطاعات المنتجة لتقنية المعلومات.

ب - التشريعات والأنظمة للتجارة الإلكترونية : وتشمل التشريعات والقوانين والقواعد التي تتلاءم مع طبيعة التجارة عبر شبكة الانترنت. وتمثل هذه التشريعات الإطار القانوني والتنظيمي الذي يضمن استمرار التجارة الإلكترونية وحماية حقوق الأطراف المتعاملة فيها. كما يتكفل هذا الإطار القانوني بإيجاد الأدوات القانونية التي تتناسب والتعاملات الإلكترونية مثل وسائل التعاقد عبر شبكة الانترنت أو عبر البريد الإلكتروني، والشروط اللازمة لذلك، وفض النزاعات التجارية الإلكترونية سواء كانت في داخل المجتمع أم كانت بين أطراف في دول مختلفة، وكذلك التعامل مع وسائل الإثبات للأطراف المتنازعة تجارياً عبر شبكة الانترنت.

ج - توفر الكوادر البشرية : ويمثل هذا الجانب أحد مقومات نجاح التجارة الإلكترونية في أي مجتمع، وتشمل هذه الكوادر البشرية المتخصصين في قطاع تقنية المعلومات وشبكات الاتصال والانترنت والبرامج التطبيقية ذات العلاقة

بالتجارة عبر الانترنت. ومن ناحية أخرى تتطلب التجارة الإلكترونية ما يسمى بالاستعداد الإلكتروني (E-Readiness) أي المجتمع القادر والذي لديه الرغبة في استخدام وممارسة التجارة عبر شبكة الانترنت.

7- الآثار الاقتصادية للتجارة الإلكترونية :

أحدث التطور التكنولوجي الذي شهده العالم، مع دخوله القرن الحادي والعشرين ، ثورة معلوماتية أطلق عليها الثورة الصناعية الثالثة أو الموجة البشرية الثالثة، بعد الموجتين الزراعية والصناعية التي مرت بهما البشرية في تاريخها الطويل . ويتوقع أن تقود هذه الثورة المعلوماتية إلي قيام اقتصاد جديد يطلق عليه اقتصاد المعلوماتInformation Economics يختلف في نوعيته وبنيته وآلياته ونظرياته عن الاقتصاد التقليدي. ويؤدي هذا الأمر إلى إضافة قطاع اقتصادي جديد بجانب القطاعات الاقتصادية التقليدية: الزراعية والصناعية والخدمية. وتوقعت دراسات قامت بها منظمة التعاون الاقتصادي أن يهيمن هذا الاقتصاد الجديد (اقتصاد المعلومات) على نحو 80 % من حجم النشاط الاقتصادي الإجمالي بحلول عام2012. (Saunlake, E-commerce and LDCS Challenges)

وفي ظل التوقعات المتفائلة لهذا التحول، من الاقتصاد التقليدي إلى الاقتصاد الجديد، فإن ثمة دلائل وإشارات تؤيد هذه التوقعات، يمكن بيانها من خلال استعراض بعض الآثار والفوائد لتطبيقات التجارة الإلكترونية عبر شبكة الانترنت والتي أضحت القوة الدافعة لاقتصاد المعلومات الجديد. وفي هذا القسم سوف نجمل هذه الآثار والفوائد المتحصلة من التجارة عبر شبكة الانترنت على مستوى قطاعات الأعمال ومستوى الأفراد (المستهلكين) والمستوى القومي أو الكلي.

1-7 :الآثار على مستوى قطاع الأعمال : تتمثل أبرز الفوائد الاقتصادية للتجارة الإلكترونية المتحصلة على مستوى المؤسسات والشركات التجارية في الآتي (عايد العبدلى، التجارة الإلكترونية فى الدول الإسلامية):

أ – **توسيع نطاق السوق :** حيث تعمل التجارة الإلكترونية على توسيع دائرة السوق المحلي وكذلك النفاذ إلى الأسواق العالمية وخلق أسواق جديدة كان من المتعذر إيجادها في ظل التجارة التقليدية. ويتأتى ذلك نتيجة لأن ممارسة التجارة عبر شبكة الانترنت تجعل المنتجات من السلع والخدمات متاحة لأكبر عدد ممكن من المستهلكين مما يتيح للمنشآت– حتى الصغيرة والمتوسطة منها – الحضور في الأسواق المحلية والدولية، الأمر الذى يمنح فرصة أكبر للمستهلك للاختيار من بين المنتجات المعروضة.

ب – **تفعيل مفهوم المنافسة الكاملة في السوق :** ذلك أن التجارة الإلكترونية تعمل على تقليص المسافات بين المنتجين والمستهلكين مما يتيح التواجد الإلكتروني القريب بين البائع والمشتري. ويؤدي هذا الأمر إلى تحسين مستوى ونوعية المنتج عن طريق خدمات ما قبل وبعد البيع، وإلى توفير المعلومات عن طبيعة المنتجات وأسعارها ومنتجيها في الأسواق، هذا فضلاً عن الاستجابة السريعة لطلبات السوق مما يؤدي في نهاية الأمر إلى تحسين درجة التنافسية في الأسواق الإلكترونية .

ج - **انخفاض تكاليف العمليات التجارية :** تمثل تكاليف الصفقات التجارية المتمثلة في جمع المعلومات والتفاوض وأتعاب السمسرة وعمولات المبيعات والإجراءات الإدارية وغيرها جزءاً مهماً في سعر المنتج. وتلعب التجارة الإلكترونية دوراً بارزاً في تخفيض هذه التكاليف من خلال تحسين وتدفق المعلومات وزيادة تنسيق الأعمال، وكذلك انخفاض تكاليف البحث عن المعلومات المتعلقة بالمشترين المحتملين والبائعين في السوق. كما تمكن

التجارة الإلكترونية مؤسسات الأعمال من تنسيق استراتيجياتها ومواردها ومهاراتها بتكوين علاقات طويلة المدى، لاسيما تلك المؤسسات أو الشركات التكنولوجية كثيفة المعلومات، وذلك من خلال الشبكات الإلكترونية التي تتيح تقاسم المعلومات.

د – **تحقيق تحكم أفضل في إدارة المخزون :** تسهم التجارة الإلكترونية في خفض المخزون عن طريق استعمال عملية السحب في نظام إدارة سلسلة التوريد، حيث تبدأ العملية بالحصول على الطلب التجاري من المشتري وتزويده بطلبه من خلال التصنيع الوقتي المناسب، وهذا من شأنه العمل على تقليص الدورة التجارية بدرجة كبيرة حيث يتم شحن المنتج مباشرة من المصنع إلى المشتري النهائي. ويظهر ذلك بشكل كبير في المنتجات الرقمية، أي السلع والخدمات التي يتم تسليمها إلكترونياً. وبذلك تصبح التجارة الإلكترونية أداة مهمة في إدارة المخزون وفي انخفاض تكاليف التخزين، وهذا بالطبع له آثار اقتصادية هامة على المستوى الكلي.

2-7 : **الآثار على مستوى المستهلكين :** بجانب الفوائد والمزايا المتحصلة لقطاع الأعمال من استخدام التجارة الإلكترونية، فإن المستهلك له أيضاً نصيب من التجارة الإلكترونية إذا كان مستهلكاً إلكترونياً عبر شبكة الانترنت. وتتمثل أبرز هذه الفوائد في الآتي :

أ– **سرعة وسهولة التسويق :** حيث يكون لدى المستهلك نطاقاً أوسع للتسويق عبر شبكة الانترنت، وعلى مدار الساعة، وفي أي يوم يريد، وأي مكان على سطح الأرض. إن أي شخص لديه حاسباً آلياً متصلاً بالانترنت بإمكانه أن يصبح مستهلكاً عالمياً، وهو في منزله، وما عليه إلا أن يتعامل مع أزرار الحاسب الآلي، وتصفح المواقع التجارية الإلكترونية المفتوحة عبر الانترنت.

ب- تعدد الخيارات: توفر التجارة الإلكترونية عديداً من الخيارات للمستهلك نتيجة لإمكان الوصول إلى منتجات ومراكز تسوق لم تكن متوفرة بالقرب من المستهلك. فمع دخول المستهلك إلى التجارة الإلكترونية تكون الفرصة متاحة له بأن يبحث عن سلعته المفضلة أو التي يبحث عنها عبر المواقع التجارية في الانترنت. بينما في حالة التسوق التقليدي لا يكون أمام المستهلك سوى المنتجات المعروضة في الأسواق التقليدية، ويتعذر عليه البحث في أسواق أخرى لعدم توفر المعلومات لديه عن الأسواق الأخرى وكذلك لارتفاع تكلفة البحث والحصول على المنتج.

ج- انخفاض الأسعار وسرعة الحصول على المنتج : في ظل تعدد وتنوع المنتجات في المواقع التجارية الإلكترونية يبحث المستهلك عن المنتج الأقل سعراً والأفضل جودة، وذلك من خلال مقارنة أسعار ونوعيات المنتجات بسهولة وسرعة فائقة مما يمكنه في نهاية الأمر من اختيار أفضل العروض. في حين أن الأمر أصعب في حالة التجارة التقليدية حيث يتطلب ذلك زيارة كل موقع جغرافي من أجل مقارنة أسعار ونوعيات المنتجات. إضافة إلى ذلك، فإن أسعار المنتجات في التجارة الإلكترونية تكون أقل عن مثيلاتها في التجارة التقليدية نتيجة لانخفاض التكاليف الإدارية التي يتحملها المنتجون، وهذا من شأنه تخفيض أسعار المنتجات المعروضة في المواقع التجارية في الانترنت.

د- سرعة وسهولة تبادل المعلومات بين المستهلكين : حيث توفر الانترنت إمكانية تبادل المعلومات والآراء وتجارب المستهلكين المتعلقة بالمنتجات والخدمات عبر مجتمعات إلكترونية مثل المنتديات وغيرها، وهو الأمر الذي يوفر البيانات والمعلومات لدى المجتمع عن المنتجات الاقتصادية ويرفع مستوى الثقافة والوعي الاستهلاكي لدى جمهور المستهلكين، في حين أن هذا قد يكون متعذراً أو يتطلب وقتاً وجهداً أطول في عالم التجارة التقليدي.

3-7 : **الآثار على مستوى الاقتصاد القومي** : يمكن إبراز الفوائد المتحصلة من التجارة الإلكترونية على المستوى القومي في الآتي :

أ – **دعم التجارة الخارجية** : توفر التجارة الإلكترونية فرصاً لزيادة حجوم الصادرات. ويتأتى ذلك من خلال كل من: سهولة الوصول إلى مراكز الاستهلاك الرئيسية، وإمكانية التسوق للسلع والخدمات عالمياً وبتكلفة محدودة، والقدرة على سرعة عقد وإنهاء الصفقات التجارية، هذا بالإضافة إلى دعم القدرة على تحليل الأسواق والاستجابة لتغير متطلبات المستهلكين. وتظهر آثار التجارة الإلكترونية بوضوح أكبر في تجارة الخدمات بين الدول مما يؤدي بدوره إلى رفع درجة الانفتاح الاقتصادي في هذا المجال، حيث يمثل قطاع الخدمات نسبة مهمة تقدر بنحو 60% من إجمالي الإنتاج العالمي .

ب – **دعم التنمية الاقتصادية** : تمثل المشروعات المتوسطة والصغيرة الحجم محوراً أساسياً في التنمية الاقتصادية، وتعاني هذه المشروعات من غياب الموارد الاقتصادية اللازمة للوصول إلى الأسواق العالمية. وتعد التجارة الإلكترونية واحدة من الأدوات التي تحقق لهذه المشروعات القدرة على المشاركة في حركة التجارة الدولية بفاعلية وكفاءة بما تقدمه من خفض تكاليف التسويق والدعاية والإعلان هذا فضلاً عن توفير الوقت والمكان اللازمين لتحقيق المعاملات التجارية. مما ينعكس إيجاباً على دعم نشاطات هذه المشروعات، الأمر الذي يدفع عجلة التنمية الاقتصادية .

حـ - **دعم التوظيف** : تقدم التجارة الإلكترونية فرصاً جديدة للتوظيف، حيث تتيح إقامة مشاريع تجارية صغيرة ومتوسطة للأفراد وربطها بالأسواق العالمية بأقل التكاليف الاستثمارية، لاسيما تجارة الخدمات التي توفر فيها التجارة الإلكترونية آلية للأفراد المتخصصين لتقديم خدماتهم على المستوى الإقليمي والعالمي دون الحاجة للانتقال، مما يفتح المجال لهم للانطلاق في الأعمال

الحرة. وتوفر التجارة الإلكترونية من ناحية أخرى فرصاً وظيفية في العديد من المجالات المختلفة ذات الصلة بتطبيقات التجارة الإلكترونية، مثل المتخصصين في إنشاء المواقع التجارية الإلكترونية، والعاملين والإداريين والفنيين في المتاجر الإلكترونية. بالإضافة إلى ذلك توفر التجارة الإلكترونية الفرص الوظيفية في قطاع تقنية المعلومات والاتصالات التي تعتمد عليها التجارة الإلكترونية مثل مهندسي الشبكات والبرامج اللازمة لتطبيقات التجارة الإلكترونية وغيرها.

د- دعم القطاعات التكنولوجية: يتيح انتشار التجارة الإلكترونية على المستوى القومي خلق بيئة ومناخ ملائم لظهور قطاعات متخصصة في تقنية المعلومات والاتصالات، وذلك لدعم البنية التحتية الإلكترونية لتطبيقات التجارة عبر شبكة الانترنت. فمع تطور ونمو التجارة الإلكترونية وانتشار استخدامها في التعاملات التجارية، تخلق فرص استثمارية في مجالات تطوير وتحسين وتحديث البنى التحتية الإلكترونية، والاستثمار في الخدمات المصاحبة لقطاع تقنية المعلومات والاتصالات، وهو الأمر الذي يؤدي إلى خلق أو توطين قطاعات تكنولوجية متقدمة تدعم الاقتصاد القومي.

8- التغيرات التي أحدثتها التجارة الإلكترونية في بيئة الأعمال

لقد أحدثت التجارة الإلكترونية تغيرات جوهرية في بيئة الأعمال التي يعمل بها كل من المحاسب والمدقق، ويمكن تلخيص هذه التغيرات بالشكل التالي:

1-8 هيكلية المنشأة Organization Structure، لقد أحدثت التجارة الإلكترونية تغيرا جذريا على هيكلية المنشأة، وجعلتها ذات طابع تكنولوجي بالكامل. فمن المعروف بأن عمليات المنشأة كانت تتم بشكل تقليدي في السابق، وعامل الوقت لم يكن ملحاً كما هو الآن، فعملية الشراء تتم بلحظات، ولمواكبة السرعة الكبيرة لا بد أن تحوي هيكلية المنشأة الآليات الكفيلة التي تمكنها من ملاحقة العملية والتأكد منها وتنفيذها، والذي يزيد الأمور صعوبة،

تعقيدات العمليات التي تتم من خلال شبكة الانترنيت، وخصوصاً في ظل الاختراقات الرهيبة التي يمكن أن يقوم بها قراصنة الانترنيت.

ولكي يواكب كل من المحاسب والمدقق هذه العمليات السريعة، لا بد لكل منهما أن يتعلما هذه التكنولوجيا بشكل ممتاز وإلا أصبحا عديمي الجدوى.

2-8 موقع الأعمال Location of the Business، تعد هذه النقطة من أهم وأخطر التغيرات التي حدثت في ظل التجارة الإلكترونية، فسابقا وبالنظام التقليدي كانت الأعمال تتداول في أماكن وأسواق محددة، وفي حالة حدوث أي خطأ أو وروود أي مشكلة كان من السهل الإحاطة بها وتداركها، أما الآن وبواسطة التكنولوجيا العالية يستطيع أي شخص من أي مكان إتمام الجزء الأكبر من الصفقة بضغطة سريعة على لوحة مفاتيح جهاز الكمبيوتر، وفي كثير من الأحيان تكون عملية تعقب العملية والشخص أشبه بالمستحيلة، وخصوصا إن لم تكتشف المشكلة أو التلاعب في لحظة انتهاء العملية، ومن الأمور التي تعاني منها الشركات المتعاملة بالتجارة الإلكترونية الاختراقات التي لا يتم اكتشافها إلا بعد فوات الأوان.

3-8 قنوات التوزيع Distribution Channels، ففي السابق كانت قنوات توزيع منتج الشركة (بيعه) محددة ومعروفة بشكل واضح وغير معقدة، مما يمكن الشركة من تحديد مصدر العملية والتعامل معها بناءً على ذلك. ولكن وفي ظل التجارة الإلكترونية وتعدد أنواعها أصبحت قنوات التوزيع عديدة ومتشابكة ومعقدة، وفي حالة حدوث أي خطأ، قد ينقضي وقت كبير قبل إمكانية تحديد قناة التوزيع التي حصل فيها الخطأ.

4-8 تعدد أشكال وسائط البيع Forms & Means of Sales، وهذه تختلف نوعا ما عن قنوات التوزيع، والمقصود هنا بأنه في السابق كانت وسائط البيع عبارة عن أشخاص مؤهلين لذلك، ولكن الآن وبظل التجارة الإلكترونية

أصبحت وسائط البيع عبارة عن برامج محوسبة وبأشكال متعددة، منها الصوتية والمرئية وأنظمة كثيرة تقوم بعمليات البيع المبنية على برمجيات تم إعدادها مسبقا، والمشكلة تكمن بأن جميع هذه البرمجيات لا تملك الحس والذكاء البشري وقد يستطيع الغير التلاعب بها.

5-8 العلاقة مع الشركاء والزبائن Relationship with Partners & Customers، وهذه تعد من النقاط المهمة جداً، ففي الأسلوب التقليدي كانت العلاقة مع الشركاء والزبائن علاقة مباشرة، ولكن الآن أصبحت العلاقة علاقة ذات طابع تكنولوجي رقمي ، وفي أغلب الأحيان العلاقة الشخصية معدومة، وبالتالي أصبح التعامل أشبه بشكل ذي طابع وهمي رغم أنه حقيقة واقعة ولكن هذه الحقيقة قد يتم التلاعب بها بشكل لا يمكن تصوره.

6-8 الاعتراف بالإيراد Revenue Recognition، قد تعد هذه من أكثر المشاكل التي تؤرق المحاسب، ويعتقد الباحثان بأن نظرية المحاسبة لم تأخذ بالحسبان آلية الاعتراف بالإيراد في ظل هذه الظروف التكنولوجية العالية. ففي السابق كان الاعتراف بالإيراد يتم وفقا لشروط محددة، فتحقق الإيراد يمكن الجزم به في كثير من الأحيان، وكانت نقطة البيع مرتكزا لا يمكن تجاوزه إلا في بعض الحالات المحددة، ولكن الآن وفي ظل غياب الأمان وإمكانية اختراق الشركة من قبل الغير جعل عملية تحقق الإيراد عملية مشكوك فيها .

ليس من السهولة البت بهذا الموضوع، وفي رأي الباحثان إن استطعنا توفير الأمان للعمليات الإلكترونية واستطاع المحاسب المختص توكيد فاعلية الأمان، يمكن بعدها التحقق من الإيراد.

وهذا يقود بالتالي إلى رغبة الباحثان باقتراح شروط جديدة لا بد من توافرها للاعتراف بالإيراد (الإلكتروني)، إضافة للشروط المتعارف عليها والاقتراح هو ضرورة توفر كل من :

- الأمان في العمليات.
- توكيد آلية الأمان.

7-8 آلية التسديد Payment Processes، في ظل التجارة الإلكترونية ظهرت آلية تسديد جديدة لم تكن موجودة سابقاً، وهي التسديد عبر شبكة الانترنيت. قد يظن البعض أن هذه الآلية لا تختلف كثيرا عن آلية التسديد عبر شبكات البنوك الإلكترونية، ولكنها تختلف اختلافاً جذرياً، فالبنوك تستخدم شبكات خاصة بها عبر نظم الاتصالات وهي شبكات محمية وغير متاحة للجمهور، ولكن التسديد عبر شبكة الانترنيت محفوف بمخاطر كبيرة وعديدة وخصوصا عندما يتمكن قراصنة الانترنيت من استخدام حسابات الغير بتسديد مشترياتهم، وفي هذه الحالة يصبح من المستحيل إلغاء العملية، ويكون الخاسر الأول والأخير كل من الشركة البائعة والشخص الذي تم اختراق حسابه من غير علمه.

فلقد تعدى الأمر ضياع بطاقة اعتماد يمكن التعميم عليها وإيقافها ، إلى استخدام بطاقة اعتماد وحساب شخص بشكل لا يمكنه الشعور به إلا بعد فوات الأوان.

8-8 احتساب ودفع الضرائب Tax Accounting & Payment، ونعود مرة أخرى لمشكلة الاعتراف بالدخل، فضريبة المبيعات أصبحت مشكلة تؤرق الشركات وخصوصا في ظل غياب الأمان على العمليات الإلكترونية، فلقد أصبح من الصعب على الشركة إثبات التلاعب بدخلها وخصوصا أن أغلب الشركات لا تقر ولا تفصح عن وجود تلاعب خوفا من فقدان زبائنها، وبالتالي، قد تتحمل تكاليف إضافية، وعلى رأسها الضرائب المفروضة على مبيعات قد تكون غير موجودة أصلاً.

لكي يواكب المدير التغيرات الجوهرية في بيئة الأعمال الجديدة في ظل التجارة الإلكترونية، أصبح لزاماً عليهما الإلمام بالمعلومات والتقنيات الضرورية المصاحبة لهذا التقدم التكنولوجي الضخم، ولكي يتمكنا من تقييم جميع تعاملات التجارة الإلكترونية والسيطرة عليها، أصبح لزاما عليهما الإلمام بالمفاهيم الحديثة المترابطة معها، *والتي يمكن تلخيصها بالآتي:*

- التواقيع الإلكترونية الرقمية **Digital/Electronic Signatures**.
- اتفاقيات تبادل البيانات **Data Exchange Protocols**.
- عمليات الإلكترونية آمنة **Secure Electronic Transactions**.
- الترخيص الإلكتروني **Electronic Licensing**.
- البنية التحتية لمفاهيم الخصوصية والعمومية **Public & Private Key Infrastructures**.
- رموز العمليات **Token Transactions**.
- البطاقات الذكية **Smart Cards** .
- النقد الإلكتروني **Electronic Cash**.
- نقطة البيع **Point of Sale** .
- أية أمور أخرى مستجدة.

ويرى البعض أن من أهم التغيرات التي أحدثتها التجارة الإلكترونية، هو ظهور نوع جديد من الاقتصاد الذي تم تسميته (بالاقتصاد الرمزي) إلى جوار الاقتصاد العيني واقتصاد الخدمات.

9- مخاطر التجارة الإلكترونية

تنبع مخاطر التجارة الإلكترونية، ويشكل رئيسي من مخاطر شبكة الانترنيت، فكل تكنولوجيا حديثه ورغم إيجابياتها الكثيرة إلا أن سلبياتها كثيرة كذلك، وفي حالتنا هذه سلبياتها تعد خطيرة جداً، وفي حالة عدم التمكن من تحجيم تلك السلبيات والسيطرة عليها، ستكون النتائج مخيبة للآمال وقد يتم الإحجام عن هذه التكنولوجيا الحديثة، وبالتالي، تضييع أرباح وفوائد جمة.

وللأسف إن مخاطر التجارة الإلكترونية كثيرة ومتعددة، وليس من السهل حصرها، فتكنولوجيا التجارة الإلكترونية تكنولوجيا سريعة التغير والتطور وكل تغير أو تطور يواكبه مخاطر جديدة، ويكمن الخطر الرئيسي في التجارة الإلكترونية في إمكانية اختراق الغير للمعلومات الخاصة لكل من المستهلك والتاجر.

ويذكر توم ارنولد **Tom Arnold** والمتخصص بتعقب عمليات الاختراق عبر شبكة الانترنيت، بأن عمليات الاختراق عبر التجارة الإلكترونية توقع الضرر الأكبر على التاجر أكثر منه على المستهلك (المشتري)، فتعويض خسارة المشتري ممكنة، وخصوصاً بأنه وبالغالب يستخدم بطاقات الاعتماد للدفع وتكون خسارته محددة بعملية واحدة، والتي قد يمكن تعقبها، ولكن الخسارة الحقيقية تقع على التاجر (الشركات) حيث تتكبد الشركة الخسائر بفقدانها الإيرادات والتي يصعب تعويضها أو حتى تعقب المتلاعبين بأنظمتهم المحاسبية، وذلك نظرا لتعقيدات العمليات الكثيرة في التجارة الإلكترونية.

ويرى المختص (توم ارنولد **Tom Arnold**) أن مخاطر التجارة الإلكترونية تصنف ضمن نوعين رئيسين وهما :

1-9 مخاطر يمكن اكتشافها، والمقصود هنا بأن الشركة وبوجود خبراء مختصين لديها قد تتمكن من اصطياد بعض الاختراقات في أنظمتها والتعامل معها، ومن أشهر هذه الاختراقات :

- الفيروسات الرقمية المعروفة، بوجود نظام حماية مناسب، يستطيع نظام الشركة اصطياد هذه الفيروسات المعروفة له بشكل مسبق والقضاء عليها.
- قراصنة الانترنيت الهواة، يعتمد قراصنة الانترنيت في اختراقاتهم لنظام الشركة على معلومات ورموز دخول معينة، وفي حالة وجود أكثر من مستخدم لنظام الشركة قد يستطيع القرصان تتبع عملية الدخول والحصول من ذاكرة النظام على تلك المعلومات واستخدامها؛ ولهذا فإن كانت الشركة تستخدم آلية تغير تلك الرموز بشكل دوري ومسح الذاكرة المعنية بواسطة خبرائها فستتمكن من تحجيم الاختراقات.

2-9 مخاطر لا يمكن اكتشافها ، والمقصود هنا، بأن بعض الاختراقات قد تتم دون سابق دراية بها، إما لحداثتها أو جهل الشركة بها، والنابعة من الأسباب التالية:

- فيروسات غير معروفة، رغم وجود أنظمة حماية من الفيروسات على أنظمة الشركة، إلا أنه هنالك فيروسات غير معروفة بعد للنظام قد تتمكن من دخول نظام الشبكة وإحداث تلف كبير دون الشعور به إلا بعد فوات الأوان، كما حدث في عام 2000 عندما استطاع أحد الهواة اختراع فيروس Love you، والذي تمكن من إيقاع خسائر لم يمكن حصرها في ذلك الوقت، ولقد كان الفيروس يعمل كقنبلة موقوتة، حيث يفعل في تاريخ محدد بالسنة، وكان الحل الوحيد لتفاديه بعد أن عرفت آلية عمله إغلاق النظام بالكامل في ذلك التاريخ.

- قراصنة انترنيت ذوي خبرة عالية، وهذه تعد من أكبر المشاكل التي تواجهها الشركات، فقراصنة الانترنيت ليسوا دوما من الهواة، فبعضهم يملك خبرة ومهارة تفوق كثيراً من المتخصصين، تمكنهم وفي كثير من الأحيان من اختراق أنظمة الشركة دون أن يستشعر بهم، وقد تتم جريمتهم دون اكتشافها.

- التسارع التكنولوجي، قد يصعب في كثير من الأحيان مواكبة التسارع التكنولوجي على شبكة الانترنيت بشكل عام وعلى التجارة الإلكترونية بشكل خاص، مما يجعل التكنولوجيا التي تستخدمها الشركة قديمة جدا، والمشكلة تكمن بعدم معرفة التقادم في الوقت المناسب.

ويذكر معهد المحاسبين القانونيين الأمريكي على موقعه عبر الانترنيت، أن بعض الدراسات أظهرت أن الخسائر التي تكبدتها الشركات الأمريكية في عام 1999 من اختراقات لبطاقات الائتمان فقط بلغت أربعمائة مليون دولار وقد ارتفعت سنويا إلى مبلغ ستين بليون دولار بحلول عام 2005، ومن هذه الحقيقة يوضح المعهد الحاجة الملحة لإنشاء آلية حماية على الشبكة، منطلقا من مخاطر التجارة الإلكترونية، *والتي تعزى للأسباب التالية :*

ا- الهجمات المتعمدة **Intentional Attacks**، والتي تتم إما بواسطة قراصنة الانترنيت، أو منافسي الشركة لغرض الوصول إلى المعلومات السرية للشركة: كأرقام بطاقات اعتماد الزبائن مثلا والمعلومات السرية بالزبائن، وحجم المبيعات، وأمور كثيرة قد يصعب حصرها، وحسب الغاية تكون الوسيلة.

ب-خصوصية التعامل **The Privacy Debate**، تعتبر التعاملات الإلكترونية التي تتم بين الأفراد والشركة ذات طابع معلوماتي مهم جداً، من منطلق أنها تحفظ على ذاكرة النظام الرقمية، وهي معلومات قيمة جداً، وبالتالي إن تمكن أحد من معرفتها أو حتى تتبعها: مثل تتبع رقم بطاقة اعتماد العميل.

ومن هنا سيشعر العميل بأن خصوصيته قد تم اختراقها وبالتالي سيفقد الثقة بالشركة التي تعامل معها من منطلق أنها لم تتمكن من حماية خصوصيته.

ج-فقدان الثقة Loss of Trust، المقصود هنا فقدان ثقة الشركة بمعلومات عميلها، فمن المتعارف عليه بأن العميل يستخدم ما يسمى التوقيع الرقمي Digital Signature الخاص به لدخول نظام الشركة لإتمام عمليته المرغوب فيها، فكيف هو الحال إذا تمكن الشخص غير الصحيح بالدخول مستخدما توقيع العميل.

د- فشل عملية التحويل Transmission Failures، رغم أن عملية الشراء الإلكترونية تتم بسرعة كبيرة جداً، إلا أنها عرضة لخطر فشل عملية التحويل، فمن المتعارف عليه أن عملية الشراء عبر التجارة الإلكترونية تتم بواسطة عدة خطوات، كأن يبدأ المستهلك بملء النموذج الابتدائي لعملية الشراء، ومن ثم الانتقال لنموذج ملء بيانات بطاقة الاعتماد، وخطوات أخرى قد تكون ضرورية وفقا لسياسات الشركة ، وفي كل مرحلة تفتح صفحة جديدة عبر موقع الشركة ولأسباب تقنية أو أخرى، قد تفشل إحدى الخطوات، وهنا ستظهر مشكلة جديدة وهي عدم التأكد من إتمام العملية.

هـ-غياب التوثيق Lack of Authentication ، ففي التجارة التقليدية يتم عادة توثيق الصفقة بأوراق ثبوتيه مروسة بشعار الشركة وموقعة من قبل الشخص المناسب، وبواسطة اتصال شخصي ومباشر بين البائع والمشتري، ولكن وفي التجارة الإلكترونية تعد جميع تلك الأمور شبه مفقودة بالكامل، وهذه الحقيقة تزيد من احتمالية التعامل مع الشخص غير الصحيح.

و- سرقة الهوية Theft of Identity، في غياب التوثيق المناسب كما في التجارة التقليدية يصبح من السهل على المجرمين انتحال شخصية الغير والقيام بالعمليات دون علمه.

س- تزوير الحقائق Window Dressing، ستكون خدمات بعض مسوقي ومزودي خدمات الحماية، خدمات تجميليه فقط في غياب آلية معينة تؤكد مصداقيتهم وفاعلية خدماتهم.

ع- آثار ضغوط الاقتصاد Effects of Economic Pressures، مع نمو التجارة الإلكترونية المتسارع، أصبح سوقها سوقا تنافسيا، وأصبحت قوة المتنافس الحقيقية تكمن في نجاح آليات الآمان والتوكيدية والموثوقية الخاصة بنظامه المحاسبي، وكل من يستطيع توفير تلك الآليات يكون نصيبه أكبر في هذا السوق التكنولوجي العالمي.

10- الحلول المقترحة للسيطرة على مخاطر التجارة الإلكترونية

لقد حاولت عدة جهات اقتراح الكثير من الخطوات لمواجهة مخاطر التجارة الإلكترونية، وقد كان معهد المحاسبين القانونيين الأمريكي من أولى الجهات التي قدمت اقتراحات قيمة في الاجتماع الذي عقد في مدينة باريس في الأول من أغسطس لعام 2000، والذي ضم عدة جهات محاسبية مهنية متخصصة بهدف إيجاد حلول لمخاطر التجارة الإلكترونية التي يواجهها المستهلك، ويمكن تلخيص هذه المقترحات على الشكل التالي:

10-1 توخي الحذر بإعطاء المعلومات الشخصية، وذلك بعدم إعطاء المعلومات الشخصية، إلا للجهات الموثوق بها، ومعرفة أسباب حاجة تلك الجهات لهذه المعلومات، وتتضمن المعلومات الشخصية بشكل أساسي كلا من العنوان البريدي وأرقام الهواتف والبريد الإلكتروني.

10-2 استخدام برنامج آمن للدخول إلى شبكة الانترنيت ، من المعروف أن كل جهاز كمبيوتر يحتوي على برنامج خاص للدخول إلى شبكة الانترنيت، وفي الغالب، فإن هذه البرامج تحتوي على آليات معينة تحفظ في ذاكرة الجهاز جميع المعلومات التي تم تداولها في الشبكة من خلاله.

وفي كثير من الأحيان يستطيع المخترق وعبر الانترنيت الدخول لذاكرة هذا البرنامج والحصول على جميع المعلومات الخاصة بالمستخدم ودون أن يستشعر بذلك ؛ ولهذا ينصح بشراء برنامج خاص يتمتع بحماية عالية لمنع المخترق من الدخول إلى ذاكرته .

3-10 التأكد من موقع التاجر على الشبكة، يجب التأكد بأن الموقع الخاص بالتاجر هو الموقع المقصود، وذلك بالاطلاع على سياسات التاجر والتي تتضمن الموقع الأم والذي تم إنشاء موقع التاجر من خلاله. كما انه يمكن معرفة موقع التاجر من خلال آلية التصفح الخاصة **Uniform Resource Locator** (**URL**)، من منطلق أن هذه الآلية تمكن من تتبع الموقع ومعرفة أسس إنشائه، وفي حالة عدم التمكن من تتبعه فيكون الموقع في الغالب موقعا مشكوكا به.

10-4 استخدام بطاقات الدفع المضمونة، يفضل استخدام بطاقات دفع مضمونة أو محمية، والمقصود بذلك أن يتم التعامل مع مصدري بطاقات الدفع عبر الانترنيت والذين يتمتعون بسياسات خاصة تحمي الشخص المتعامل من مسؤولية الاستخدام غير المرخص لبطاقته من قبل الغير.

10-5 الحذر من تنزيل برامج عبر الانترنيت غير موثوقة المصدر، من المعروف أن مستخدم الانترنيت وعبر تجوله بالشبكة ضمن مواقع متعددة يستطيع تنزيل برامج مجانية على جهازه، يتم استخدامها لأغراض كثيرة: مثل برامج العرض الصوتية والمرئية وأغراض كثيرة. يجب توخي الحذر الشديد عند تنزيل تلك البرامج وخصوصا من المواقع المشكوك بأمرها، لأنها قد تكون مبرمجة بآلية معينه، تقوم على تجميع كل الأمور الخاصة بك والموجودة على جهازك وترحيلها للجهة المنشئة للبرنامج وذلك دون شعورك بذلك.

6-10 الحذر من إعطاء أرقامك السرية، ويشمل هذا التحذير كل أرقامك السرية وبشتى أشكالها وأنواعها ، وخصوصا الأرقام الخاصة بدخولك للشبكة عبر مزود الخدمة. كما ينصح كذلك وعند إنشاء أرقامك السرية أن تبتعد عن الأمور التقليدية بإنشاء الرقم، كأن تستخدم اسمك أو رقم هاتفك، ويفضل أن تجعل رقمك السري معقدا نوعا ما وتضمنه مجموعة من الأرقام والأحرف والرموز، وكلما كان رقمك السري معقدا، كان اكتشافه صعباً. فمن المعروف أن قراصنة الانترنيت استطاعوا وبشكل مذهل إنشاء برامج تكنولوجية، والتي تعمل بنظام الاحتمالات، تستطيع حل شفرة الأرقام السرية وبسرعة خيالية، ولكنها قد تعجز عن ذلك، فكلما كان الرقم معقد التكوين ومتضمناً لرموز وأرقام وأحرف كانت مقدرة تلك البرامج على فك تشفيره ضئيلة جداً.

7-10 الاحتفاظ بنسخ من العمليات، وهذه تعد من الأمور المهمة والتي تساهم في اكتشاف السرقات وتفادي استمرارها. والمقصود بأن تحتفظ دوما بنسخة من عملية الشراء التي قمت بها (كمستهلك) عبر شبكة الانترنيت، وكذلك بالاستمرار بعمل تسويات الشراء مع مصدر بطاقة الدفع. والمقصود هنا أمران مهمان جدا وهما :

- الاحتفاظ بنسخة من طلب الشراء ورقم الطلبية، وهذا سيساعدك على الاتصال مع التاجر لحل إشكاليات عدة، كموعد التسليم ومطابقة الطلبية، وبالتالي تحييد الآخرين من الاستخدامات غير المرغوب فيها.

- الاستمرار بتسوية حسابات الدفع، ويفضل أن تكون مطابقتك لحسابات الدفع عبر الانترنيت تسوية ذات طابع زمني قصير، وذلك لاكتشاف الاختراقات بوقت سريع وإيقاف آلية الدفع عند الضرورة؛ لكي لا يستطيع المخترق الاستمرار باستخدام بطاقتك.

10-8 راقب استخدام الموقع للمحددات Cookies، والمحددات Cookies هي: عبارة عن رموز رقمية تساعدك بدخول الموقع دون إعادة كتابة رقمك السري، وعادة ما يتم إدخالها إلى جهازك من قبل الموقع دون طلب الإذن منك بذلك، وآلية عمل هذه المحددات بأنه وعند دخول الموقع مرة أخرى، يقوم الموقع بالاتصال بتلك المحددات والموجودة على جهازك ومطابقتها برقمك السري ومن ثم السماح له بالدخول دون طلب الرقم السري. وفي الغالب يستطيع قراصنة الانترنيت تتبع هذه المحددات Cookies على جهازك عندما تكون على الشبكة، ولذلك يفضل برمجة جهازك على طلب الإذن منك قبل أن ينزل الموقع تلك المحددات عليه.

10- 9 عدم السماح للأطفال باستخدام الشبكة دون إشراف، تأكد بأنك تشرف على أطفالك عندما يستخدمون الانترنيت، خصوصا أنهم يستطيعون إعطاء جميع المعلومات الشخصية عن حسن نية، والتي تكون كفيلة بتمكين الغير من اختراق جهازك وبكل سهولة.

استخدم المواقع المرخصة، والمقصود بالمواقع المرخصة، تلك المواقع التي تم تقييمها وتأهيلها من قبل طرف ثالث مؤهل بأمور الحماية، حيث أن ذلك النوع من المواقع يكون ممهورا بتوقيع إلكتروني خاص من طرف ثالث مهني متخصص، كمعهد المحاسبين القانونيين الأمريكي.

10-10 من الملاحظ أن أمور الحماية العشرة السابقة والتي ينصح بإتباعها من قبل معهد المحاسبين القانونيين الأمريكي، هي أمور حماية خاصة بالمستهلك، والسبب بذلك أن التاجر يستطيع توفير آليات حماية عديدة والتي قد تكون باهظة الثمن، ولكن المستهلك لا يستطيع ذلك. وبالطبع يعتبر المستهلك حجر الأساس في التعامل الإلكتروني، وفي حالة فقدانه الثقة لهذا النوع من التعامل ستكون التكنولوجيا هذه عديمة الجدوى.

وكنظرة اقتصادية ناجحة، فإن توفير الخدمات والنصائح المجانية للمستهلك ستشجعه على التعامل عبر التجارة الإلكترونية، وبالتالي تأمين إيرادات خيالية لكل من التاجر والمؤسسات المهنية الخاصة. ولو أمعنا النظر بالاقتراح العاشر استخدام مواقع مرخصة، سنجد اليوم بأن الكثير من الهيئات المهنية المحاسبية وعلى رأسها معهد المحاسبيين القانونيين الأمريكي ،تمارس خدمة جديدة تسمى موثوقية مواقع الشبكة العنكبوتية عبر الانترنيت Web Trust، وهذه الخدمة كفيلة بتوفير إيرادات خيالية معتمدة على إيرادات المتاجرين عبر التجارة الإلكترونية.

11- التجارة الالكترونية العربية

تحاول العديد من الدول العربية متابعة المستجدات العالمية في مجال تكنولوجيا المعلومات والاتصالات وما تعززه من متغيرات جديدة من خلال تطوير وتحديث اقتصادياتها لتواكب التطورات السريعة والمتلاحقة من تكنولوجيا المعلومات، وبدأت هذه الدول في الاعتماد على الأعمال الالكترونية (E_Business) والتجارة الالكترونية كمنطق للتعامل في الأسواق التي تتعامل فيها شركات هذه الدول ومن بين هذه الدول دولة الإمارات والمملكة العربية السعودية ومصر والأردن. وتواجه الدول العربية تحديات واسعة في هذا المجال أهمها الفجوة الرقمية المتسعة في اقتصادياتها، تلك الهوة الفاصلة التي خلقتها ثورة المعلومات والاتصالات في مجال النفاذ إلى مصادر المعلومات والمعرفة والقدرة على استغلالها وهي فجوه واسعة ومتعددة الجوانب وباتت أمرا" واقعا" وهي آخذه بالاتساع بينها وبين الدول المتقدمة إضافة لوجودها بين الدول العربية ذاتها وفي داخل كل دوله على حده.

ويشير تقرير البنك الدولي العام 2005 إلى أن حجم صادرات الدول العربية التقانه العالمية بلغت (2%) فقط في حين بلغت في الدول المتقدمة (36%) ودول شرق آسيا (29%) وأمريكا اللاتينية (2%) أما من حيث متوسط مستخدمي الانترنيت مثلا" في الدول المتقدمة لعام 2003 يبلغ (480) لكل ألف من السكان ومتوسط مستخدمي الانترنيت في الدول العربية (49) لكل ألف من السكان للعام نفسه، مما يوضح حجم الفجوة الرقمية.

أن من أهم مؤشرات قياس الوصول لتكنولوجيا المعلومات والاتصالات هو مؤشر عدد مستخدمي الانترنيت والذي يعكس بشكل غير مباشر واقع وآفاق التجارة الإلكترونية، وتشير أحدث الإحصائيات أن عدد مستخدمي الانترنيت في العالم يبلغ نحو (1,2) مليار مستخدم من تعداد سكان العالم لعام 2007، البائع عددهم نحو (6.5) مليار نسمه أي بنسبة (17%) في حين لم يكن عدد مستخدمي الانترنيت يتجاوز في عام 1997 أي (70) مليون مستخدم، أي تضاعفوا نحو سبعة عشر مره على مدى عشر سنوات وهي زيادة لم تشهدها أي وسيله أخرى على مدار التاريخ الانساني، أما على المستوى العربي، يبلغ عدد مستخدمي الانترنيت في العالم العربي لعام 2007 نحو (29) مليون نسمه مستخدم من أجمالي سكان الوطن العربي البالغ (330) مليون أي أن نسبة مستخدمي الانترنيت العربي لعدد السكان يبلغ نحو (8.7%)،في حين لم يكن أجمالي عدد مستخدمي الانترنيت العربي في عام 1997 يتجاوز600 ألف مستخدم وهو ما يعني زيادة تبلغ نحو (50) ضعف في مدى عشر سنوات. أي أن الزيادة التي يشهدها انتشار الانترنيت في الوطن العربي تعد أعلى النسب في العالم، وتنبأ هذه الزيادة الهائلة في عدد مستخدمي الانترنيت عما يمكن أن يشهده المستقبل من توسع في هذه الزيادة استنادا" على التطور التكنولوجي الذي بدأ يأخذ اللغة العربية في الاعتبار.

ويعتمد عدد مستخدمي الانترنيت على عوامل عديدة تؤثر بشكل مباشر عليه وعلى انتشار تكنولوجيا المعلومات والاتصالات منها مدى توافر الحواسيب ورخص ثمنها وصيانتها وتعليم الطلاب في المدارس ومحاربة الأمية المعلوماتية ورخص أسعار الهاتف والاشتراك في الانترنيت وتوفر الهواتف والخطوط لتأمين سرعة انتقال المعلومات وتعريبها للاستفادة منها إضافة إلى متوسط دخل الفرد ومستوى المعيشة (القدرة الشرائية العالية للفرد).

أن النظر إلى واقع استخدام تكنولوجيا الاتصالات في العالم العربي يكشف وجود هوة رقمية بين بلدان طورت نسيج تكنولوجيا الاتصالات فيها واغلبها في منطقة الخليج العربي وبلدان لازالت متعثرة في هذا المجال ووفقا" لدراسة أعدت لصالح منتدى دافوس الاقتصادي الدولي حول تحديات تطور تكنولوجيا الاتصالات والإعلام في العالم العربي تم تصنيف الدول العربية إلى ثلاث مجموعات:

- مجموعة التطور السريع وتشمل: الإمارات – الكويت– البحرين.
- مجموعة الدول الصاعدة: مصر –الأردن– لبنان– السعودية.
- مجموعة الدول السائرة في طريق النمو: المغرب – عمان – سوريا.

هذا وتتصدر دولة الإمارات العربية المتحدة الدول العربية من حيث نسبة مستخدمي الانترنيت من أجمالي سكانها حيث بلغت (29,9%) ثم البحرين (18.17%) ثم قطر (12.8%) في الكويت (11.29%) على حين يقف السودان في أخر القائمة.

وعلى الرغم من ارتفاع مستوى المعيشة المملكة العربية السعودية نجد أنها تأتي في المرتبة التاسعة بعد تونس وقبل فلسطين حيث لا تتجاوز النسبة لديها 2.68% من مجموع السكان أما المغرب ومصر والجزائر وليبيا. فتتابع في التصنيف انطلاقا" من المرتبة الحادية عشر.

وعلى الرغم من صعوبة تحديد حجم التجارة الالكترونية عربيا "آلا أن بعض الدراسات البحثية والإحصائية أظهرت تواضع حجم وإمكانيات التجارة الالكترونية في العالم العربي فقد حققت التجارة الالكترونية على المستوى العالمي معدلات نمو مرتفعة نسبيا" منذ عام 1997 حيث بلغ نموها (200%) سنويا" وارتفعت عائداتها من (26) مليار دولار لعام 1997 إلى (330) مليار دولار لعام 2001 وارتفعت لتصل (1000) مليار دولار لعام 2003 ومن المتوقع أن تصل إلى (5000) مليار دولار في عام 2005 . في حين أن حجم التعاملات في التجارة الالكترونية العربية لم يتجاوز نسبة (0.3%) من حجم التعاملات على المستوى العالمي على صعيد تعاملات الشركات (b2b) أما الشراء الإلكتروني عبر الانترنيت فلم يتجاوز عربيا" (0.6%) وتشير أكثر التوقعات تفاؤلا" للعام 2006 والصادرة عن (UNCTD) إلى أن التعاملات الالكترونية في أفريقيا والدول العربية لن تتخطى (0.6%) من مجموع التعاملات العالمية في حين ستحقق الولايات المتحدة الأمريكية مثلا" نسبة(58.1%) . أن تدني مساهمة التجارة الالكترونية العربية على المستوى العالمي يعود إلى عدة أسباب منها أن المواقع التي تستخدم اللغة العربية لا تمثل أكثر من o.5% من مساحة الاستخدام على شبكة الانترنيت، وهذا يعد عائقا" رئيسا" أمام نجاح تجارة التسوق الالكتروني في الدول العربية، فمشكلة اللغة تمثل عاملا" مهما" يقيد نشاط التجارة الالكترونية العربية، كما أن عدم الوعي بوسائل التجارة الالكترونية وتحديدا" وسائل الوفاء بالثمن عبر تقنيات الدفع النقدي وبطاقات الائتمان وضعف الثقة بالجوانب الأمنية لحماية المعلومات مثلت عوامل حاسمة في ضعف استخدام هذا النمط المستحدث للأنشطة التجارية .هذا بالإضافة إلى المشاكل التقليدية التي تعوق التجارة الالكترونية في العالم العربي مثل ضعف الموارد البشرية والمادية وغياب الخبرات التكنولوجيا اللازمة نتيجة انتشار الأمية بنسب عالية ممثلة في الأمية الأبجدية علاوة على وجود أمية معلوماتية وضعف كفاءة قطاع الاتصالات الأمر

الذي يؤثر في أداء القطاعات الاقتصادية الأخرى وعدم توفير البنية التحتية الكافية التي تتيح الاتصال بالإنترنيت والاستفادة من تكنولوجيا المعلومات وتطبيقاتها وأخيرا" تأتي مشكلة غياب الإطار التشريعي والتنظيمي في بعض الدول العربية الذي ينظم المعاملات الالكترونية في ظل انفتاح الأسواق والحفاظ على حقوق الملكية الفكرية.

وتتوقع بعض الدراسات أن يزداد حجم التعامل بالتجارة الالكترونية على المستوى العربي مع ازدياد اندماج اقتصاديات هذه البلدات في الاقتصاد العالمي مشيرة إلى توجيهات حكومية لدى العديد من هذه البلدان لا يجاد الحكومة الالكترونية إذ يتم تعامل الحكومية الكترونيا"مع كثير من القطاعات الإنتاجية والاستهلاكية كذلك في تقديمها لمختلف خدماتها.

وينبغي التأكيد على ضرورة توافر مجموعة من الآليات تساعد على النهوض بواقع التجارة الالكترونية العربية وتتخطى بعض العقبات وتحقق نسبة نجاح متزايدة ومن هذه المتطلبات وجود بنية متطورة للاتصال ونظم جيدة لإدارتها مع إرساء بيئة قانونية وتشريعية لتوفير الحماية والثقة للمتعاملين في هذا النشاط. ومعرفة اللغة الأجنبية وتوافر قاعدة ثقافية جيدة والوعي والإدراك لأهمية هذه الوسيلة ووجود حاسبات آلية ومستوى مرتفع من الدخل نسبيا"

أن الباحث في الواقع العربي يلاحظ أن الجهود تتفاوت فيما بين المؤسسات العربية من حيث الأداء والانجاز والتميز. فالمئات من المواقع العربية تتجاوز مشكلة اللغة باعتماد نظام لغة ثنائي وبرمجيات ترجحه وحلول خاصة بالبيئة العربية وبالتالي تمكنت من الدخول إلى سوق التجارة الالكترونية وقد أعلنت العديد من المصارف العربية وفي مقدمتها البنوك الكبرى في الإمارات العربية المتحدة مجموعة بنك الإمارات الدولي - الشرق الأوسط وبنك دبي الوطني - بنك الاتحاد الوطني – وبنك الكويت الوطني على الموقع www.nbk.com بنك

عودة لبنان على الموقع www.audi.com وبنك الاعتماد اللبناني وبنك فلسطين الدولي على الموقع .Pibank.com www إضافة لبنك قطر الوطني على الموقع qatarank.com www.

البدء بتقديم خدماتها المصرفية عبر الانترنيت لتسهيل التجارة الالكترونية وتلك البنوك هي العاملة حاليا" في ميدان التجارة الالكترونية العربية.

كما شاع تأسيس متاجر افتراضية على الشبكة، أبرازها متاجر الملابس والحلويات والمكتبات كما ظهرت مواقع خدماتية شاملة، إخبارية، أعلانية وتسوقيه للعديد من السلع في مقدمتها المجلات ومنتجات التقنية من الأجهزة والبرمجيات ،وتعد مشروعات الأسواق الالكترونية في دبي والسعودية والأردن أكثر مشروعات التجارة الالكترونية طموحا" ويتوقع أن تحقق خطط تطويرها نماء جيد في سوق التجارة الإلكترونية العربية.

ومع أتساع الاهتمام بأحداث مواقع عربية على الانترنيت لمختلف المؤسسات والهيئات التجارية في العالم العربي بدأت المواقع التي تأسست في السنوات السابقة بإضافة خدمات التسوق الالكتروني وخدمات التجارة الالكترونية الأخرى وتظهر الدراسات أن نسبة تزايد أنشطة التجارة الالكترونية في البيئة العربية تزداد على نحو متسارع وتشير التنبوأت إلى أن كل (7) من أصل (10) جهات عربية تستحدث موقعا" على الانترنيت تضيف ضمن خدمات الموقع أنشطه تسويقية وإعلاميه وخدماتية تقع ضمن نطاق ومفهوم التجارة الالكترونية

أن أسباب تعثر التجارة الالكترونية في العالم العربي متعددة، منها تحديات تقنية وتحديات غير تقنية. وتتمثل هذه التحديات في حقل بناء تجارة الكترونية عربية في ثلاثة أبعاد أساسية.

البعد الأول

متطلبات البنى التحتية، وهو تحدي ذو طبيعة تقنيه يتصل بها تحديات بناء وتطوير الكوادر البشرية المدربة على استخدام تكنولوجيا المعلومات وعلى صيانة الأجهزة والمواقع، وعدم وجود حيز حجمي **Band Width** كافي للاتصالات السلكية واللاسلكية في غالبية الدول العربية كونها تعاني من مشكلات البنى التحتية في حقلي الاتصالات والحواسب، وما يتصل بهما من أدوات تطوير البرمجيات مع بعض التطبيقات وقواعد البيانات المستخدمة حاليا".

ويتصل بهذا البعد عدم تخطي غالبية الدول العربية مشكلات السياسات التسعيرية لبديل الخدمات الاتصالية وخدمات تزويد الانترنيت، وهو عامل فعال في زيادة عدد المشتركين كمدخل ضروري لوجود سوق التجارة الالكترونية العربية.

البعد الثاني

وجود البيئة القانونية والتشريعية لتوفير الحماية والثقة للمتعاملين في التجارة الالكترونية، فالدول العربية ومؤسساتها التشريعية معنية بإرساء الحلول الشاملة أمام إفرازات عصر المعلومات وأثاره على النظام القانوني، ووضع إستراتيجية واضحة للتعامل مع هذه الموضوعات، إذ كيف يكون تشريع التجارة الالكترونية مثلا" ذو فعالية وملائمة أذا لم يكن النظام القانوني المعني يعترف مثلا" بالحماية الجنائية للمعلومات من أخطار جرائم الكمبيوتر والانترنيت أو كان النظام القانوني المعني لا يقبل حجة الوسائل الالكترونية ولا يعترف بمستخرجات الحاسوب بيّنه في الإثبات أي لا تزال الكثير من القوانين والأنظمة والتشريعات في العالم العربي غير منسجمة مع متطلبات التجارة الالكترونية.

البعد الثالث

تحديات التميز والاستمرارية والقدرة التنافسية: وهو يتصل بمفهوم تطوير الأعمال **Business Development** لضمان الاستمرارية والتنافسية وعلى اتساع حجم سوق التجارة الالكترونية العربية، أن صغر حجم الأعمال الموجهة للمستهلك هو من المعوقات الأساسية التي تحد من انتشار الأعمال الالكترونية عبر الشبكة، كذلك ينبغي إرساء البنية المناسبة للخدمات المالية كونها أحدى القضايا المهمة في هذا المجال لاسيما بطاقات الائتمان والتي لا يزال استخدامها محدود جدا" في العالم العربي. ويمكن القول أن المطلوب ليس مجرد الوجود على الشبكة لأن وجودا" دون قدرة تنافسية وتطور دائم يعادل عدم الوجود بل ربما يكون الخيار الأخير اقل كلفة ويوفر خسائر الوجود غير الفاعل على الشبكة.

كما أن هناك عقبات أو مشكلات أخرى تعوق التجارة الالكترونية في العالم العربي كالمعوقات الاجتماعية والتقنية مثل توفر الوعي الكافي بأهمية الأعمال الالكترونية وما يمكن أن تغتنمه من فرص جديدة وآفاق واسعة أمام منظمات الأعمال والمنظمات غير الشرعية واللغة وعدم الثقة في التسديد عبر الوسائل الالكترونية ومقاومة التغير وغيرها.

الفصل السادس

اقتصاديات الشراكة
بين القطاع العام والخاص
مع الإشارة للتجربة المصرية

الفصل السادس

اقتصاديات الشراكة بين القطاع العام والخاص مع الإشارة للتجربة المصرية

أولا : اقتصاديات الشراكة

1- مفهوم الشراكة.

2- مزايا وأهداف ومبررات الشراكة.

3- أساليب الشراكة.

4- تطور نظم الشراكة بين القطاعين العام والخاص.

5- انعكاس الأزمة المالية العالمية على الشراكة مع القطاع الخاص.

ثانيا : التجربة المصرية

1- مقدمة.

2- الصعوبات التي واجهت مصر في مجال الشراكة.

3- وسائل تفعيل آليات الشراكة في مصر.

4- الشراكة في مصر.

الفصل السادس

اقتصاديات الشراكة بين القطاع العام والخاص

مع الإشارة للتجربة المصرية

مقدمة

تأتي الشراكة بين القطاع الخاص والقطاع الحكومي امتدادا طبيعياً لتطور دور الدولة في النشاط الاقتصادي، وانعكاس للتغيرات الفكرية التي تطرأ على المجتمعات بداية من الدولة الحارسة التي اقتصر دورها على توفير الأمن والدفاع والقضاء دون التدخل في النشاط الاقتصادي استنادا إلى مبدأ الرشد الاقتصادي، ثم التحول إلى دولة الرفاهية التي ظهرت نتاجا للفكر الاشتراكي الماركسي والتي تهيمن وتسيطر على جميع الأنشطة الاقتصادية والتي تلتزم بتوفير السلع والخدمات للمواطنين لتحقيق العدالة والمساواة وإعادة توزيع الدخل بين فئات المجتمع لصالح الطبقة المعدمة. وفي ظل عجز الدولة وتقصيرها في الوفاء باحتياجات الأفراد المتزايدة وندرة الموارد تقلص دور الدولة في النشاط الاقتصادي وظهرت الدولة التنافسية التي تجمع بين التدخل الحكومي لرسم السياسات الاقتصادية التي تحقق التوازن الاقتصادي وبين إعطاء الحرية الكاملة للقطاع الخاص في إدارة أنشطته وفقا لآليات السوق.

إلا أن التغيرات الفكرية والتكنولوجية التي صاحبت عصر المعرفة أدت إلى تغير دور الدولة من فاعل رئيس في صنع السياسات العامة وممثل للمجتمع في تقرير هذه السياسات حيث أصبح للفاعلين المجتمعين (القطاع الخاص، المجتمع المدني) دور أكبر في التأثير على السياسات العامة والإدارة، وبالتالي فتح مجالات أوسع لشراكة القطاع الخاص والمجتمع المدني في جهود التنمية المستدامة والمساهمة الايجابية في تطوير الأداء الحكومي.

لقد أصبحت الشراكة مع القطاع الخاص واقعا ملموسا وتعددت مجالاتها فشملت قطاعات متعددة من الخدمات مثل الإسكان والصحة والتعليم والبنية الأساسية والخدمات الاجتماعية ومع ذلك فان مستقبل الشراكة مع القطاع الخاص يواجهه العديد من التحديات التي ترتبت على فشل آليات السوق في إدارة النشاط الاقتصادي وذلك لصعوبة توافر شروط المنافسة الكاملة، مما أدى إلى ظهور وسيطرة الاحتكارات وغياب المسؤولية الاجتماعية لمنظمات القطاع الخاص.

ومع تفاقم الأزمة المالية العالمية وما ترتب عليها من آثار اقتصادية واجتماعية ظهر العديد من القضايا والتحديات التي تواجه الشراكة مع القطاع الخاص، ومن أهمها إيجاد سبل للحد من الاحتكار والفساد وإعادة توزيع الشراكة مع القطاع الخاص، بزيادة الدور الرقابي للدولة من خلال مجموعة من الإجراءات بين الدولة والقطاع الخاص لإعادة الانضباط إلى الأسواق وفقا لمعايير النزاهة والشفافية والمسؤولية الاجتماعية.

يتناول هذا الفصل بالتحليل اقتصاديات الشراكة بين القطاع العام (الحكومي) والقطاع الخاص من خلال مبحثين الأول يستعرض مفهوم الشراكة ومزاياها وأهدافها ومبرراتها في الوقت الحالي وكذلك المتطلبات الضرورية لتحقيق شراكة فعالة كما يستعرض أيضاً الأساليب المختلفة للشراكة وتطورها ويختم المبحث بانعكاس الأزمة المالية العالمية على الشراكة، أما المبحث الثاني فيختص بعرض وتحليل تجربة مصر في الشراكة من خلال استعراض الصعوبات التي واجهت مصر والتي حالت دون البدء مبكرا بالشراكة، والآليات المختلفة المستخدمة لخلق آليات فعالة للشراكة والمتمثلة في إنشاء الوحدة المركزية للشراكة مع القطاع الخاص وإصدار قانون رقم 67 لسنة 2010 بشأن تنظيم مشاركة القطاع الخاص في مشروعات البنية الأساسية والخدمات والمرافق العامة والذي تم الموافقة عليه في 10 مايو 2010 كذلك يتناول المبحث واقع

الشراكة حاليا في مصر وضروريتها والرؤية المستقبلية للشراكة ويختتم الفصل بمجموعة من التوصيات لتفعيل الشراكة مع القطاع الخاص بشكل عام وبصفة خاصة في التجربة المصرية.

أولا : اقتصاديات الشراكة

1- مفهوم الشراكة

مفهوم الشراكة بين القطاعين العام والخاص هو الترجمة العربية لما يعرف في اللغة الانجليزية بمصطلح (Public-Private Partnership)، أو اختصارا (ppp) وبصورة عامة لا يوجد تعريف محدد لمفهوم الشراكة وإن حملت تلك التعريفات ذات المدلول للمصطلح حيث تُعرف الشراكة على أنها أحد البدائل أو الترتيبات التي بمقتضاها تستطيع الدولة توفير السلع والخدمات العامة التي يقدمها أو يوفرها القطاع العام بنفسه بالتعاون مع القطاع الخاص (De Bettignies and Ross 2004) وهذه الترتيبات تتعدد فقد تشمل صورة مبسطة وهي التعاقد الخارجي (Outsourcing) أو قد تمتد لتشمل أيضا نقل أو مشاركة الإدارة أو عملية صنع القرار أو نوع درجة من تبادل المعلومات والتنسيق فهي ترتيبات تعاقدية بين الحكومة والقطاع الخاص في مشروعات معينة يقوم بمقتضاها القطاع الخاص بإمداد الحكومة بالأصول والخدمات التي من المعتاد أن يقدمها القطاع العام (IMF 2004) أي أنها نظام يتم بمقتضاه تمويل أو تشغيل مشروع معين من خلال الشراكة بين الحكومة والقطاع الخاص سواء كانت هذه الشراكة بين الحكومة وشركة خاصة واحدة أو عدة شركات والعلاقة المترتبة على نماذج الشراكة تعني أن يكون للقطاع الخاص دور أكبر في تخطيط وتمويل وتصميم وبناء وإدارة وتشغيل وصيانة الخدمات العامة وباختصار، فإن مفهوم الشراكة يشير إلى :

- صورة أو أخرى من صور انسحاب الدولة أو القطاع العام من تقديم أو توفير الخدمة بصورة مباشرة إلى تقديمها بصورة غير مباشرة أو ترك المجال بصورة نهائية للقطاع الخاص لتقديمها فالشراكة بين القطاع العام والخاص تقع بين حالة التعاقد الخارجي البسيط (توريد مواد الخام) وبين قيام القطاع الخاص بتوفير السلعة أو الخدمة في السوق.
- أن الأصل في عملية الشراكة هو المشاركة في عملية صنع القرار والذي يختلف عن العلاقة التقليدية بين القطاع العام والخاص باعتبار القطاع الخاص مورد للمدخلات التي يحددها القطاع العام ولهذا هناك من يرى أن العملية الشراكة هي مشاركة للمخاطر الخاصة بالمشروع وهو يعني من الناحية الأخرى المشاركة في اقتسام العائد.

2- مزايا وأهداف ومبررات الشراكة

2-1 مزايا الشراكة (رؤية البنك الدولي :

إن رؤية البنك الدولي للشراكة بين القطاع الخاص والعام تهدف إلى تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية حيث تبرز دور الدولة في اتخاذ القرار ورسم السياسات أما دور القطاع الخاص فيبرز في تنفيذ المشاريع والمشاركة في أدائها بناء على فكرة عدم كفاءة تنفيذ خطط النمو الاقتصادي إذا ما اقتصرت على أي من الدولة وأجهزتها أو القطاع الخاص بشكل منفرد ويمكن حصر مزايا الشراكة بالنقاط التالية (www.adb.org).

- توزيع المخاطر الناجمة عن إقامة المشاريع بين أكثر من طرف هم أطراف الشراكة.
- توفير رأس مال القطاع الخاص وما يمتلكه من المعرفة والخبرة في إدارة المشاريع التي يعتبر عنصر الوقت حاسما فيها وتقليل المدد الزمنية اللازمة لتنفيذها وبالتالي تحسين موقف الإدارة العامة.

- تخفيف الوطأة المالية التي يعاني منها القطاع العام وخلق القيمة المضافة التي توفرها المرونة المالية مع تحسين القدرة الإدارية للقطاع العام.
- إن ترتيبات الشراكة تحقق نتائج أفضل مما يستطيع أن يحقق كل فريق على حده من خلال تأثير الشركاء على أهداف وقيم بعضهم البعض عن طريق التفاوض والتوصل إلى معايير عمل أفضل، ومن ناحية أخرى سيكون هناك مجال لتوسيع الموارد المالية نتيجة تعاون الأطراف فيما بينها.
- تعزيز مبادئ الإفصاح والمساءلة في كيفية إدارة الموارد.
- تبني مناهج عمل أكثر إستراتيجية من قبل الشركاء ممثلا في تقديم أفكار إستراتيجية أفضل، منهج تنسيقي أفضل، وصياغة وتنفيذ أفضل.
- توليه البعد الاقتصادي اهتماما أوسع في السياسات ذات العلاقة وإدارة المشاريع على أسس اقتصادية بما يحقق المكاسب الاجتماعية والاقتصادية.
- التوصل إلى الحلول المرنة التي تستجيب للسياسات التطويرية، حيث يسهل الشريك المحلي مواءمة البرامج التي تشملها هذه السياسات لغرض توصلها إلى المشاكل المحددة والفرص المتاحة لأسواق العمل.
- إعطاء الشرعية والمصداقية للمشروع من خلال مشاركة الجماعات.
- تحقيق النجاح والتوسع في الأعمال من خلال التحفيز والإلهام والنظرة المستقبلية وإيجاد الحلول للمشاكل الاقتصادية والاجتماعية والتي بدورها تخلق الحوافز المستحدثة.
- خلق بيئة عمل ديناميكية للتغير داخل البيروقراطيات الحكومية المحصنة وتسمح الشراكة للحكومات بتنفيذ التغيير دون التأثير في أعمالها الحقيقية المتعلقة بتطوير السياسة الاجتماعية والتوجه المستقبلي وإدارة تقييم الخدمات.
- الشراكة هي التي تحمي المستهلكين من إساءة استعمال السلطة الاحتكارية.

- الشراكة تفتح حيز اقتصادي لدخول – ليس فقط– الشراكات الكبيرة بل أيضا الصغيرة والمتوسطة إلى أسواق كانت مستبعدة منها أو غير مستقرة.
- الشراكة هي التي بإمكانها تشجيع المنافسة والابتكار.

2-2 : أهداف الشراكة

الهدف هو تغيير نشاط الحكومة من التشغيل للبنية الأساسية والخدمات العامة بحيث تستطيع بدلا من ذلك:

- التركيز على وضع السياسات لقطاع النية الأساسية.
- وضع الأولويات لأهداف ومشروعات البنية الأساسية.
- مراقبة مقدمي الخدمات وتنظيم الخدمة.
- إدخال الإدارة والكفاءات التي لدى القطاع الخاص إلى مجال الخدمات العامة وإشراكه في تحمل المخاطر.
- تحقيق قيمة أفضل مقابل النقود فيما يتعلق بالإنفاق العام. بمعنى السعر الأمثل للعميل على أساس التكلفة على مدار مدة العقد وجودة الخدمة المقدمة والمخاطر التي يتحملها المشارك فالسعر الإجمالي لمناقصة القطاعين العام والخاص المقدمة من الشريك يجب أن يكون اقل من التكلفة التي تتحملها الحكومة لو قامت بتوفير نفس المستوى للخدمة، متضمنة التكاليف الإضافية للمخاطر (تجاوزات التكلفة– التأخيرات....الخ) التي يمكن أن تواجهها الحكومة.
- تنفيذ مشروعات الاستثمار في الوقت المحدد وبالميزانية المحددة.
- تفادي تدهور الأصول والمنشآت الضرورية للخدمات العامة نتيجة الصيانة غير الفعالة أو التشغيل غير الفعال.
- إدخال الابتكارات على تصميم المشروع وبالنسبة للأصول والتشغيل والصيانة.

- نقل المخاطر التي يمكن إدارتها أفضل بواسطة القطاع الخاص (التصميم والإنشاء والتمويل والصيانة) بعيدا عن الموارد المحدودة للحكومة.

تعتبر شراكة القطاعين العام والخاص نموذجا متطورا لأنشطة الأعمال التي تساعد على زيادة استثمارات القطاع الخاص في كافة مجالات النشاط الاقتصادي والاجتماعي من أجل الوفاء باحتياجات المجتمع من السلع والخدمات بأساليب مستحدثة ويمكن حصر مبررات اللجوء إلى أسلوب الشراكة بالنقاط التالية :

- عدم قدرة الحكومات على تحقيق التنمية المستدامة بمفردها.
- التغير التقني والاقتصادي المتسارع أتاح الفرصة لتخفيض تكلفة المشاريع.
- ضغوط المنافسة المتزايدة وانخفاض معدلات النمو.
- محدودية الموارد المالية والبشرية والتكنولوجية لدى القطاع العام بسبب تعدد المجالات والمشاريع التي يتطلب تنفيذها وتعمل الشراكة على تخفيف حدة المنافسة بين هذه المجالات من خلال تبادل الالتزامات بين الشركاء.
- تقلص موارد التمويل المخصص لبرامج التنمية الاجتماعية ومطالبة المواطنين بتحسين الخدمات المقدمة من المؤسسات الحكومية.
- زيادة الفاعلية والكفاءة من خلال الاعتماد على الميزة المقارنة وعلى تقسيم العمل العقلاني.
- تزويد الشركاء المتعددين بحلول متكاملة تتطلبها طبيعة المشاكل ذات العلاقة.
- التوسع في اتخاذ القرار خدمة للصالح العام.
- تحقيق قيمة أعلى للأموال المستثمرة.

3-2 : مبررات الشراكة الفعالة :

تسمح مبررات الشراكة الفعالة للقطاعين العام والخاص و للحكومات بتجنب أو إجراء الإنفاق على البنية التحتية دون التخلي عن مزايا هذا الإنفاق وقد يتسم هذا الأمر بالجاذبية إلى حد كبير بالنسبة للحكومات التي تواجه قيودا حالية في الإنفاق وإن لم تكن مقيدة إلى حد ما في التعهد بالإنفاق في مرحلة لاحقة ومن ثم بينما يمكن للشراكة بين القطاعين العام والخاص أن تخفف من قيود الإنفاق من الموازنة العامة على استثمارات البنية التحتية.

فالشراكات جيدة التصميم والتنفيذ تسمح بتحقيق مكاسب الكفاءة في تشييد أصول البنية التحتية وتوفير الخدمات القائمة على مشاريعها، وبالتالي تقليل التكاليف التي تتحملها الحكومة لتوفير هذه الخدمات. ولكن السؤال الذي يطرح نفسه هنا هو كيف تتأكد الحكومات من مدى كفاءة الشراكات بين القطاعين في توفير مستويات عالية من الخدمات في مجال البنية التحتية ؟ وتتمثل الإجابة في ثلاثة عوامل رئيسية هي :

- إطار القانوني الذي يحكم شراكات القطاعين العام والخاص.
- إجراءات اختيار وتنفيذ الشراكات بالإضافة إلى دور وزارة المالية في هذا السياق.
- والالتزامات التعاقدية التي تستند إليها الشراكة والتي تحدد بصورة مباشرة المخاطر التي تتحملها الحكومة وإضافة إلى ذلك يتعين على الحكومات توخي الشفافية في المحاسبة المعنية بالشراكة والإفصاح التام عن جميع المخاطر على مستوى الشراكة وبالتالي هناك أربعة عناصر أساسية لتحقيق شراكة فعالة تتمثل في:

2-3-1: وجود إطار مؤسسي قانوني :

تشير دراسات الحالة إلى أهمية وجود إطار قانوني سليم يغطي كافة أوجه الشراكة بين القطاعين العام والخاص. ومع ذلك نظرا لتباين الأعراف القانونية في مختلف البلدان فان الأطر القانونية للتعامل مع الشراكات بين القطاعين تختلف إلى حد بعيد باختلاف البلدان فعلى سبيل المثال، قد لا تكون هناك قوانين مخصصة للشراكة بين القطاعين العام والخاص في البلدان التي تتعامل وفق إطار قانون عام والنتيجة أن جميع الأحكام تدرج في العقود بحد ذاتها وهو الأمر الذي يؤدي إلى زيادة تكاليف التفاوض بشان العقود.

وقد يعزى النجاح النسبي الذي أحرزه برنامج الامتيازات في دولة تشيلي في جانب كبير منه إلى الدعم المتاح له من قانون شامل عن الامتيازات وقد وضعت البرازيل قانونا للشراكة بين القطاعين العام والخاص رغم خضوع بعض إشكال هذه الشراكة بالفعل للتشريع الذي ينظم الامتيازات والتوريد ولشروط الشفافية التي ينص عليها القانون المعني بالمسؤولية المالية.

2-3-2: إجراءات اختيار وتنفيذ الشراكات بين القطاعين العام والخاص :

لابد أن يكون قرار إنشاء شراكة بين القطاعين العام والخاص عموما قرارا مطلقا، وهو ما يمكن تحقيقه عن طريق عملية من مرحلتين، الأولى تتمثل في اتخاذ قرار بشأن مدى جدارة المشروع على أساس التخطيط الاستثماري السليم وإجراءات تقييم المشاريع (عن طريق استخدام تحليل التكلفة والعائد مثلاً) ومن الجوانب الحيوية في هذه المرحلة الأولى يتم ترتيب كل المشاريع حسب عائداتها (الاقتصادية أو الاجتماعية) وتحديد أي يمكن أن تتحمله الموازنة العامة ومن ثم ينبغي تنفيذه، وتتمثل المرحلة الثانية في اتخاذ قرار بشان التعاقد على المشروع بالطريقة التقليدية أو من خلال الشراكة بين القطاعين العام والخاص ولبلوغ هذه الغاية، يمكن استخدام مقارن القطاع العام (Public sector comparator)

الذي يحدد تكلفة التوريدات العامة لمعرفة ما إذا كان أفضل عطاء من القطاع الخاص لإبرام عقد الشراكة سيوفر للحكومة مردودية أفضل للإنفاق. ولدى اتخاذ قرار الدخول في الشراكة من الأهمية بمكان أن تظل عملية إعداد المشروع موجهة نحو تحقيق مردودية للإنفاق والتأكد من قدرة الموازنة العامة على تحمل التكاليف وأفضل طريقة لتحقيق ذلك من خلال (إجراءات المصادقة **Gateway Process**) التي تشرف عليها وزارة المالية – أي ضرورة الحصول على ترخيص بموافقة وزارة المالية في مراحل محددة من دورة الإعداد (مثل التخطيط وتقديم العطاءات والمناقصات وتوقيع العقود) لكي ينتقل المشروع إلى المرحلة التالية.

2-3-3 : الالتزامات التعاقدية والمخاطر على الموازنة العامة :

تقترن مشاريع النية التحتية في العادة بمجموعة من المخاطر المختلفة بما في ذلك على سبيل المثال مخاطر الحصول على التراخيص المطلوبة للبناء (مثل التراخيص المتعلقة بآثار المشروع المحتملة على البيئة) وتأخر عمليات البناء وتجاوز التكاليف الاعتمادات ووفرة الخدمات وجودتها وعدم التيقن من الحاجة للمشروع في الأجل المتوسط إلى الطويل وحدوث تغييرات في قيم الأصول وتظهر هذه المخاطر الأساسية أيضا في الشراكات بين القطاعين العام والخاص. حيث تفسح المجال أمام الحكومة لاقتسام مزيد من المخاطر مع القطاع الخاص وفي الوقت نفسه نجد أن سوء تصميم الشراكات بين القطاعين العام والخاص قد يؤدي إلى تعرض الحكومة لقدر اكبر من المخاطر نظرا لما تنطوي عليه هذه الشراكات من ترتيبات تعاقدية طويلة الأجل.

ولعل المبدأ الأساسي لاقتسام المخاطر ينطوي على تحمل كل طرف المخاطرة التي يكون أكثر قدرة على إدارتها وبالتالي يتعين على القطاع الخاص حسب المعتاد تحمل مخاطر السياسة والتنظيمية وهناك مخاطر أخرى تستطيع الحكومة التأثير فيها ولكنها قد لا تتحملها – مثل مخاطر الطلب وسعر الصرف

والقيمة المتبقية وقد اختلفت البلدان المشاركة في الدراسات الرائدة إلى حد بعيد في كيفية تعاملها مع شروط اقتسام المخاطر مع توخي بعض الدول الوضوح التام في تحديد نوع المخاطر التي يتحملها كل طرف.

وتمثل الضمانات الحكومية أحد أشكال الدعم الحكومي المشروع لاستثمارات البنية التحتية عندما تكون الحكومة في وضع يؤهلها لتوقع المخاطر والسيطرة عليها وبالتالي التقليل من تكلفتها غير أن مثل هذه الضمانات تخلق بعض الصعوبات من حيث عدم خضوعها عادة لنفس درجة الرقابة عند إعداد الموازنة مقارنة بالإنفاق العادي وتتفاقم هذه الصعوبات مع ما يترتب غالبا على هذه الضمانات من آثار بالغة على الموازنة العامة، تزاد حدتها على وجه الخصوص أثناء الأزمات ويقتضي هذا الأمر إعطاء أولوية لوضع سياسة استشرافية رشيدة بالنسبة للضمانات يشترط فيها توخي الشفافية في مجال الشراكة.

ويجب أن تكون الضمانات جيدة التصميم ومحددة النطاق والمدة الزمنية وينبغي للحكومات بصفة خاصة تجنب تقديم ضمانات أوسع نطاقا مما ينبغي لتحقيق أهدافها.

ومع اقتران الضمانات بتكاليف على الموازنة العامة يؤكد على أهمية الحرص في السيطرة عليها بهدف إدارة مخاطر المالية العامة وغالبا ما يكون الملائم الاستعانة بالضوابط المركزية لمنح الضمانات فيتعين على الحكومات الساعية إلى فرض انضباط صارم في هذا الشأن مراعاة وضع حدود قصوى كمية على منح الضمانات وينبغي للحكومات كذلك تخصيص اعتمادات في موازناتها السنوية لتغطية تكلفة المدفوعات المتوقعة للوفاء بالضمانات واجبة السداد في العام التالي. وإضافة إلى ذلك، إذا كانت تقديرات التكاليف المتوقعة للضمانات موثوقة بالقدر المعقول، لابد من إدراجها في الموازنة عند منح هذه الضمانات. ورغم أن ذلك يقتضي اعتماد بند في الموازنة، فليس من الضروري تجنيب أو تخصيص اعتمادات للوفاء بكافة التكاليف المتوقعة للضمانات. وقد

يسهم فرض رسوم على المستفيدين كذلك في السيطرة على منح الضمانات.

2-3-4: المحاسبة المالية والإفصاح عن المخاطر على الموازنة العامة:

تعد المعايير المحاسبية الحالية ليست سوى نقطة بداية نحو معالجة أسلوب محاسبة المتعلق بنشر بيانات الشراكات بين القطاعين العام والخاص. فنظام الحسابات القومية لعام 1993 والنظام الأوروبي للحسابات لعام 1995 يغطيان بعض العمليات التي تميز هذه الشراكات، بما في ذلك عقود الإيجار، ويغطي النظام الأوروبي للحسابات لعام 1995، والوثائق المكملة له، مثل (الدليل المعني بعجز الموازنة والدين الحكومي Manual on Government Debt & Deficit)، مشاريع البنية التحتية العامة التي ينشئها ويديرها القطاع الخاص.ويقترح دليل إحصاءات مالية الحكومة لعام 2001 الصادر عن صندوق النقد الدولي وضع إطار لنشر بيانات الموازنة العامة يجمع بيانات التدفقات والأرصدة ويوجه الاهتمام نحو نشر البيانات على أساس الاستحقاق وإعداد الميزانيات العامة، وهذا الإطار مؤهل كذلك لنشر بيانات الشراكات، رغم أنه لا يوفر حاليا تغطية شاملة لمثل تلك العمليات.

ويأتي قرار المكتب الإحصائي الأوروبي الصادر في عام 2004 بشأن المحاسبة في مجال تحويل المخاطر ليكون بمثابة محاولة أولية لتوفير الإرشاد اللازم بشأن المحاسبة في مجال المالية العامة بالنسبة للشراكات بين القطاعين العام والخاص.

3- أساليب الشراكة

تتضمن الشراكة بين الدولة والقطاع الخاص تكوين علاقة تعاونية بين شريك أو أكثر من الجهات الحكومية، وشريك أو أكثر من القطاع الخاص، كما أن الشراكة قد تكون من خلال تنظيم الأدوار بين الدولة والقطاع الخاص بحيث يكون لكل شريك دور خاص به ولكن يكمل بعضهما الأخر في أطار تنموي واحد.

ولا يوجد أسلوب موحد لتحقيق الشراكة بين الدولة والقطاع الخاص بالمشروعات التنموية يمكن تطبيقه على جميع الحالات، ولكن يمكن الوصول إلى أسلوب الأمثل في كل حالة علي حدة وذلك اعتمادا على الظروف الاجتماعية والسياسية السائدة في كل دولة. وأيضا تتنوع أساليب الشراكة مع القطاع الخاص ودرجة مساهمته ومسئولياته فيها طبقا لكل أسلوب، حيث تتدرج تلك الأساليب بدءا بعقود الخدمات التي تقوم الدولة فيها بتحمل المسئولية الكاملة في التمويل والمخاطر واستثمارات التنفيذ، وانتهاء بالخصخصة الكاملة أو البيع والتي يقوم القطاع الخاص فيها بتحمل كافة مسئوليات البناء والتشغيل والإدارة بكاملها، بالإضافة إلى الملكية المطلقة له لأصول المشروع. (Polackova.2005) وتتعدد أساليب الشراكة مع القطاع الخاص في تقديم المشروعات الخدمية عامة ودرجة مساهمته فيها على النحو التالي : .(www.Theclimategoup.com)

عقود الخدمة، عقود الإدارة، عقود الإيجار، عقود الامتياز، والبناء والتشغيل ونقل الملكية Build,Operate,Transfer BOT، والبناء والتملك والتشغيل ونقل الملكية Build,Own,Operate,Transfer BOOT، والبناء والتملك والتشغيل Build,Own,Operate BOO، وأيضاً البيع (البيع المباشر أو من خلال بيع الأسهم في الأسواق المالية أو البيع للعاملين والإدارة).

3-1 : عقود الخدمة *Service Contracts :*

يعتبر عقد الخدمة من أنواع الاتفاقات الملزمة بين الطرفين، ويتم بين هيئة حكومية لها الصلاحيات اللازمة وشركة أو أكثر من القطاع الخاص ليقوم الأخير ببعض المهام المحددة نظير مقابل يتم الاتفاق عليه. وتكون مدة هذا النوع من العقود محددة وقصيرة وهي تتراوح ما بين ستة شهور إلى سنتين، وتستخدم هذه النوعية من العقود على نطاق واسع في دول كثيرة مثل ماليزيا، والهند، وتشيلي وغيرها لتقديم خدمات عديدة مثل إصلاح وصيانة وإحلال وتجديد شبكات مياه

الشرب أو أعمال تشغيل وصيانة محطات رفع مياه الصرف الصحي وغير ذلك.

وتتميز هذه العقود بتوفير الفرص لدخول عنصر المنافسة من خلال التعاقد مع أكثر من شريك من القطاع الخاص والاستفادة من خبرة القطاع الخاص في النواحي الفنية، مما يجعل المرفق يقوم بالتركيز على مهامه الأساسية. ولأن فترة العقد تكون قصيرة يزداد التنافس بين المقاولين مما يشجع على العمل على تحقيق كفاءة الأداء وتخفيض تكاليف العقود.

ولكنها تنتقد في كونها تظل أعباء التشغيل والصيانة على عاتق الحكومة (القطاع العام)، كما تظل مسئولية الاستثمارات الرأسمالية والمخاطر التجارية المرتبطة بتشغيل المرفق ملقاة بكاملها على عاتق القطاع العام. كما يعتمد نجاح الإعمال بالعقد على خبرة الشركة التي تقوم بالإعمال، كما إن تلك النوعية من العقود تؤثر تأثير مباشر على عمالة التشغيل وتجعلهم عمالة زائدة عن الحاجة إذا لم يتم الاستعانة بهم ضمن أعمال عقد الخدمة.

2-3 : **عقود الإدارة** *Management Contracts* :

هو اتفاق تتعاقد من خلاله هيئة أو مؤسسة حكومية مع شركة خاصة لإدارة هذه المؤسسة. وفي هذه الحالة تتحول فقط حقوق التشغيل إلى الشركة الخاصة وليس حقوق الملكية. وتحصل الشركة الخاصة على رسوم مقابل خدماتها، وبالإمكان ربط هذه الرسوم بأرباح الشركة أو بأدائها، كما تبقى المؤسسة الحكومية مسئولة عن نفقات التشغيل والاستثمار، وتتراوح مدة هذا النوع من العقود ما بين ثلاثة إلى خمس سنوات.

وتستخدم هذه الطريقة في الحالات التي تريد فيها الدولة تنشيط شركات خاسرة وذلك بإدخال طرق أدارة القطاع الخاص من أجل رفع قيمة هذه الشركات وأسعارها حين تعرض للبيع.

وقد ظهر نجاح هذه العقود في عدد من القطاعات بدول عديدة ففي لبنان مثلا طبقت عقود الإدارة في ثلاثة مشروعات هي جمع النفايات وتشغيل وإدارة محرق النفايات ومصنع معالجة النفايات، وفي غينيا بيساو استخدمت هذه الطريقة في قطاع الكهرباء في عام 1986 عندما طلبت الدولة مساعدة فنية من فرنسا لتطوير هذا القطاع، وبعدها تعاقدت مع هيئة الكهرباء الفرنسية لإدارة هذه القطاع وجددت التقاعد عام 1991 وكانت النتيجة زيادة في الطاقة الكهربائية وتحسن في أداء التشغيل والكفاءة المالية. الميزة الرئيسية لعقد الإدارة من وجهة نظر الدولة، أنه يسمح لها بالاحتفاظ بالملكية، كما أنه يمكنها من حل القصور الإداري وذلك بالحصول على أحسن الخبرات الإدارية وفي الوقت نفسه التحكم في نطاق واستخدام هذه الخبرات من خلال عقد الإدارة.

وتكمن عيوب عقود الإدارة في ازدواجية الإدارة الخاصة والملكية العامة فالمتعاقد مع الدولة لا يتحمل المخاطر حيث تتحمل الدولة أي خسائر ناجمة عن عمليات الشراكة، وتلتزم الجهة الحكومية في ظل اشتراطات هذه العقود بسداد مقابل أو أتعاب الإدارة إلى القطاع الخاص في شكل أتعاب محددة وثابتة Lump sum fees أو في شكل نسبة من أرباح المشروعات وكلاهما معا وذلك بقصد تحفيز شركة الإدارة على زيادة فعالية المرفق وزيادة كفاءته.

3-3 عقود الإيجار:

هو عقد يمنح من خلاله مالك الأصول (الحكومة) شركة خاصة حق استخدام هذه الأصول والاحتفاظ بالإرباح لفترة متفق عليها (6- 10 سنوات) مقابل دفع أيجار. وعلى العكس من طريقة عقد الإدارة تتحمل الشركة الخاصة المخاطر التجارية مما يحفزها على تخفيض النفقات والحفاظ على قيمة الأصول، ولكن الدولة تبقى مسئولة عن الاستثمارات الثابتة وخدمة الديون.

وقد استخدمت هذه الطريقة كثيرا في عدد من الدول الإفريقية والأسيوية في قطاعات مثل المياه والنقل البري والمناجم حيث واجهت الدول المعنية صعوبات في جذب المستثمرين. ففي تايلاند طبقت عقود الإيجار في قطاع السك الحديدية عام 1985 في عدد معين من خطوط نقل الركاب وأصبحت تدر إرباحا كبيرة.

وفي كوت ديفوار قامت الحكومة بإصلاحات رئيسية في قطاع الكهرباء حيث تعاقدت مع شركتين فرنسيتين ومستثمرين محليين وخلال فترة عقد الإيجار تحسنت إيرادات قطاع الكهرباء والصيانة بفضل إدخال تقنيات حديثة في التشغيل مما أدى إلى زيادة الطاقة الكهربائية وتطوير الخدمة، كما استخدم هذا النوع من العقود على نطاق واسع في قطاع المياه في فرنسا وأسبانيا، وينفذ حاليا في غينيا وجمهورية التشيك والسنغال.

ومن بين المزايا التي يقدمها التأجير للدولة توفير نفقات التشغيل بدون التخلي عن الملكية، وكذلك الحصول على دخل سنوي بدون التعرض لمخاطر السوق علاوة على وقف الدعم والتحويلات المالية الأخرى. كما يسمح التأجير بجذب مهارات تقنية وإدارية متطورة مما يساهم في استخدام أصول الشركة بدرجة اكبر من الكفاءة.

إلا أن المشكلة الرئيسية المرتبطة بعقود الإيجار هي أنه طالما لا يتم فيها تحويل لملكية الأصول فليس لدى الشركة الخاصة المتعاقدة مع الحكومة أية حوافز لرفع قيمة الأصول أكثر من الحد الذي يضمن لها عائد مناسب على استثماراتها خلال فترة التأجير، ولهذا فهذا النوع من العقود مناسب في المشروعات التي في حاجة إلى رفع كفاءة التشغيل وليست في حاجة إلى توسعات أو تحسينات.

4-3 : عقود الامتياز *Concession Contracts* :

عندما تمنح الحكومة عقود امتياز للقطاع الخاص فأنها تحول حقوق التشغيل والتطوير إلى الجهة المستفيدة أي الشركة الخاصة. وقد يتضمن عقد الامتياز كل مواصفات التأخير بالإضافة إلى النفقات الرأسمالية والاستثمارات التي تقع على عاتق صاحب الامتياز.

وترجع الأصول إلى الحكومة عند نهاية فترة الامتياز التي عادة ما تتراوح ما بين 15 إلى 30 عاما وذلك حسب الحياة الافتراضية للاستثمارات. وتتحدد إيرادات صاحب الامتياز بشكل يضمن له تغطية نفقات التشغيل وخدمة الديون واستهلاك استثماراته. وقد استخدمت هذه الطريقة بنجاح في بعض الدول مثل الأرجنتين حيث طبقت في مجال النقل والمواصلات (السكك الحديدية). وعلى المستوى الدولي مثلت عقود الامتياز في مشاريع الخدمات حوالي 80% من أجمالي عقود الامتياز في فترة الثمانينات.

تكمن الميزة الأساسية لهذه الطريقة في أن صاحب الامتياز يبقى المسئول عن النفقات الرأسمالية والاستثمارات مما يخفف الأعباء المالية عن الدولة. ولكن ولنفس السبب تواجه الكثير من الدول صعوبات في أيجاد مستثمرين نظرا للحجم الكبير لبعض الاستثمارات التي يتطلبها هذا النوع من العقود. والفكرة الأساسية في هذا الامتياز هي قيام شركة خاصة بتمويل وبناء وتشغيل مشروع خدمي جديد في مجال (الاتصالات، الكهرباء، المياه والري، النقل وغيرها) لفترة محدودة ترجع عند نهايتها الأصول للدولة، كما تقوم الدولة خلال فترة الامتياز تلك بتنظيم ومراقبة العملية الاستثمارية والجودة والأسعار.

بصفة عامة لا توجد عيوب واضحة لأسلوب الامتياز إلا أنه يجب مراعاة أن تحدد العقود بكل وضوح نطاق وطبيعة الخدمات التي سيقدمها المتعاقد مع الحكومة وكذلك صلاحيات الطرفين خلال فترة التعاقد وبالتالي يجب على

الحكومة أن تحرص على عدم التدخل في أدارة الشركة حتى تضمن نجاح هذا الأسلوب من أساليب الشراكة.

5-3 : البناء والتشغيل ونقل الملكية :

Build operate Transfer(BOT)

يعتبر هذا الأسلوب شكل من أشكال تقديم الخدمات تمنح بمقتضاه الحكومة أو جهة حكومية – لفترة محدودة من الزمن – أحد الاتحادات المالية الخاصة والتي يطلق عليها اسم شركة المشروع الحق في تصميم وبناء وتشغيل وإدارة مشروع معين تقترحه الحكومة بالإضافة إلى حق الاستغلال التجاري لعدد من السنوات يتفق عليها تكون كافية لتسترد شركة المشروع تكاليف البناء إلى جانب تحقيق أرباح مناسبة من عادات المشروع أو أية مزايا أخرى تمنح للشركة ضمن عقد الاتفاق. وتنتقل ملكية المشروع وفقا لشروط التعاقد أو الاتفاق إلى الجهة المانحة دون مقابل أو بمقابل تم الاتفاق عليها.

وترجع جذور نظام BOT إلى ما يعرف بعقود الامتياز التي كانت منتشرة في أواخر القرن التاسع عشر وبدايات القرن العشرين في فرنسا وغيرها من الدول، حيث استخدمت فرنسا هذه العقود لتنفيذ مشروعات السك الحديدية ومحطات الكهرباء والتزود بمياه الشرب.(Renda, Schrefler. 2006) وفي منتصف الثمانينات وبالتحديد في عام 1984 تم تطبيق BOT من خلال توقيع اتفاقية تنفيذ نفق المانش (The Channel Tunnel) الذي يربط بين فرنسا وبريطانيا، وذلك بين كل من الحكومتين البريطانية والفرنسية من جهة وبين شركة يوروتانال Euro Tunnel من جهة أخرى.

يمتاز هذا الأسلوب بتحويل مخاطر البناء والتشغيل والإدارة إلى القطاع الخاص بالإضافة إلى ذلك فأن الحكومة تستفيد من خبرة القطاع الخاص في إدارة وصيانة المشروعات وفي نقل التكنولوجيات المتقدمة.

وينتقد هذا الأسلوب فيكونه يتطلب هذا النوع من الشراكات عناية خاصة بتصميم مستندات العطاءات، ويمكن أن تكون عمليات الطرح والإرساء طويلة ومعقدة نسبيا عن باقي أنواع العقود، وهو ما يؤثر على أعداد الخطط التنموية المتعلقة بتنفيذ تلك الشراكة. كما أن عيوب هذا الأسلوب أنه يتطلب استقرارا سياسيا واقتصاديا ملائما، وبيئة قانونية وتنظيمية محددة، وتوافر الاستقرار النقدي وغير ذلك من العوامل الملائمة للاستثمار الأجنبي، وكلها متطلبات غير ثابتة ومتغيرة طبقا للظروف الدولية والإقليمية والمحلية.وهناك عدة أشكال لهذا الأسلوب وهي :

3-5-1: البناء والتملك والتشغيل ونقل الملكية : Build (BOOT) Own,Operate,Transfer

في ظل هذا الأسلوب تقوم الدولة أو أحدى أجهزتها الحكومية بمنح مستثمر القطاع الخاص الحق في أقامة أحد المشروعات الخدمية وتمويله عل نفقته الخاصة وتملك أصوله وتشغيل المشروع وصيانته وتحصيل مقابل تقديم الخدمة لسداد أعباء التمويل وتحقيق فائض ربح مناسب لمدة زمنية متفق عليها على أن تؤول ملكية أصول المشروع للدولة في نهاية تلك الفترة الزمنية. ويختلف هذا الأسلوب عن أسلوب BOT حيث يعتبر نظام BOOT تطبيقا بارزا لنظام المشروعات الخاصة ذات المنفعة العامة، حيث تكون ملكية الأصول خلال مدة المشروع خالصة للقطاع الخاص وهو الأمر الذي لا يتحقق في أنواع العقود السابق الإشارة إليها.

يمتاز هذا الأسلوب مثل أسلوب BOT بتحويل مخاطر البناء والتشغيل والإدارة إلى القطاع الخاص بالإضافة إلى ذلك فان مخاطر الاستثمار والتمويل تقع على عاتق القطاع الخاص بكاملها.

يُنتقد الأسلوب وذلك لأنه لا يخضع المشروع خلال مدة التشغيل والصيانة لهيمنة السلطة العامة أو الإدارة الحكومية وأن خضع لرقابتها.

3-5-2 : *البناء والتملك والتشغيل* Build, Own, Operate (BOO)

يعتبر هذا الأسلوب من أساليب الخصخصة الكاملة، والتي يتم فيها أعطاء القطاع الخاص مسئوليات البناء والتشغيل والإدارة بكاملها، بالإضافة إلى الملكية المطلقة لأصول المشروع. ولا يكون التشغيل أو الإدارة بهذا الأسلوب مرتبطا بمدة زمنية محددة، كما لا يكون هناك التزاما على القطاع الخاص بنقل الأصول إلى الدولة. ويستخدم هذا الأسلوب للمشروعات الجديدة التي لم تنشا بعد. يمتاز هذا الأسلوب مثل أسلوب **BOOT** بتحويل مخاطر البناء والتشغيل والإدارة إلى القطاع الخاص بالإضافة إلى تلك فان مخاطر الاستثمار والتمويل تقع على عاتق القطاع الخاص بكاملها. وهو بذلك لا يشكل أعباء استثمارية على الدولة، ويقوم بتشجيع الاستثمارات الوطنية والأجنبية. يُنتقد لان المشروع لا يخضع خلال مدة التشغيل والصيانة لهيمنة السلطة العامة أو الإدارة الحكومية وأن خضع لرقابتها، بالإضافة إلى ذلك فهناك مخاطر من فقدان هيمنة الدولة على طبيعة المشروع الذي قد يتغير نشاطه بقرار من المالك الأصلي (القطاع الخاص).

3-6 البيـــع Sale :

يمكن أن تتم الخصخصة عن طريق البيع من خلال عدة صور هي : البيع المباشر أو من خلال بيع الأسهم في الأسواق المالية أو البيع للعاملين والإدارة. وفي كل الأحوال يكون هذا الأسلوب لمشروعات قائمة بالفعل، ويتحمل القطاع الخاص (ممثلا في الإفراد أو الشركات أو العاملين) مخاطر التمويل والإدارة والتشغيل والصيانة وغيرها من المخاطر بالإضافة إلى ذلك فان أصول المشروع لا تعود للدولة بعد ذلك.

3-6-1 : *البيع المباشر* *Direct Sale* :

البيع المباشر لأصول الدولة (المشروعات أو الشركات)، وقد تأخذ طريقة البيع المباشر أشكالا مختلفة من خلال طلب عروض أو مزاد علني لمستثمر وطني أو أجنبي.

تتميز تلك الطريقة بالشفافية حيث أن آليتها واضحة وتقديم العروض مفتوح لكل المستثمرين الذين يرغبون في المنافسة على شراء الشركة والذين يستوفون الشروط من قبل. والميزة الأخرى هي عدم وجود وسطاء بين الدولة والمشتري مما يمكن الدولة من المقارنة بين مختلف العروض واختيار المشتري الذي يعرض أعلى سعر.

الانتقاد الرئيسي الموجه إلى هذه الطريقة هو أنها بطيئة حيث قد تطلب كل عملية فترة زمنية ليست قصيرة كما أنها تتطلب نفقات إدارية مرتفعة وقد يحدث فيها تلاعب بإرساء المزاد على أشخاص وشركاء بعينها.

3-6-2 : بيع الأسهم في الأسواق المالية :

من خلال هذه الطريقة تعرض أسهم (الأصول أو الشركة) للبيع للجمهور بهدف توسيع قاعدة الملكية لتشمل اكبر عدد من المواطنين عادة ما تستخدم هذه الطريقة لبيع الشركات التي ذات الوضع المالي الجيد. وتعتبر الميزة الرئيسية لطريقة بيع الأسهم في الأسواق المالية هي قاعدة الملكية خاصة عندما تضع الدولة قيودا على كمية الأسهم التي يمكن لكل مستثمر شراؤها.

من عيوب هذه الطريقة أنها تعتمد بشكل كبير على حجم السوق بالنسبة لحجم عملية طرح أسهم الشركات فإذا كان حجم السوق صغيرا فانه يؤثر على سعر السهم مما يستلزم معه طرح الأسهم على دفعات حتى يتمكن السوق من استيعابها وبالتالي مزيد من الوقت.

3-6-3 : البيع للعاملين والإدارة :

يعتبر البيع للعاملين والإدارة عملية تملك داخلية حيث يحصل العاملون والإدارة على كل الشركة أو على نسبة معينة منها. تتمتع هذه الطريقة بعدد من المزايا منها أنها تتميز بدعم سياسي وشعبي حيث لا تحتاج الحكومة إلى الدخول في مفاوضات مع المشترين لكي تحصل على ضمانات حول مستقبل

العمالة ونترك هذه القضية للعاملين والإدارة كما أنها تعتبر الطريقة المناسبة لتحويل ملكية الشركات التي يصعب بيعها بأي من الطرق الأخرى كما أنـها تمثل حافز كبير لرفع الإنتاجية وتخفيض التكاليف كما أنـها تعتبر أداة فعالة لتوسيع قاعدة الملكية.

ولكنها تُنتقد في سوء تقدير القيمة المالية لأصول الشركة لعدم وجود المنافسة في عملية البيع ومن السلبيات الأخرى المحتملة عدم تحسن أداء الشركة ورفع كفاءتها لعدم قدرة العاملين المادية على إدخال تكنولوجيا حديثة في عمليات الإدارة.

4- تطور نظم الشراكة بين القطاعين العام والخاص

شهدت العقود الماضية على مستوى كافة دول العالم على اختلاف مراحل التنمية بها عدد من صيغ التعاون بين القطاعين العم والخاص فقد أثبتت التجربة الدولية محدودية قدرة الحكومات على تنفيذ كافة المشروعات العامة التي تفي بالاحتياجات المتزايدة لمجتمعاتها فقد ترسخ لدى الدول إيمانا بصعوبة جذب القطاع العام لجميع الكفاءات اللازمة لإنشاء وتطوير مشروعات المرافق العامة والبنية الأساسية من جانب وتوفير الاعتمادات اللازمة لتمويل الاستثمارات العامة لتنفيذ تلك المشروعات من جانب آخر وهو الأمر الذي دفع بالحكومات إلى اللجوء لاستغلال القدرات الفنية والتمويلية للقطاع الخاص من خلال إيجاد اطر للتعاون المشترك بين القطاعين العام والخاص.

وفي هذا السياق اتجهت الحكومات في العديد من دول العالم نحو الاعتماد على القطاع الخاص في تنفيذ المشروعات العامة منذ عقود طويلة وفقا للأطر التقليدية لنظام المشتريات الحكومية يقوم هذا القطاع بإنشاء وصيانة/ أو إدارة تلك المشروعات فالدولة تعهد إلى القطاع الخاص بإنشاء الأصول العامة في ضوء مواصفات فنية وتصميمات تضعها الجهات التي تقع في دائرة

اختصاصاتها تقديم الخدمات العامة والقطاع الخاص يقوم بتنفيذ وفقا للمواصفات المحددة سلفا بأقل تكلفة ممكنة ثم تسليم هذه الأصول بعد إنشاءها إلى الجهات العامة المعنية وقد يمتد دور القطاع الخاص إلى تقديم بعض الخدمات لهذه الجهات العامة والتي تتمثل في صيانة وإدارة الأصول المرتبطة بالخدمات والمرافق العامة.

وفي سبيل تحقيق ذلك استمرت هذه الدول في تمويل المشروعات العامة إما من خلال موازناتها العامة أو من خلال موازنات مؤسسات القطاع العام المنوط بها تقديم الخدمات وإنشاء البنية الأساسية والمرافق العامة وقد أثبت الواقع العملي إن القطاع الخاص بما يمتلكه من عناصر خبرة متخصصة أصبح أكثر كفاءة من القطاع العام في إنشاء الأصول العامة فضلاً عن صيانتها وإدارتها إن استلزم الأمر ذلك ومع محدودية قدرة القطاع العام بدأت بعض الدول في إعادة النظر في أطر التعاون التي قد تجمع بين القطاعين العام والخاص.

فمنذ بدايات عقد التسعينيات اتجهت بعض الدول إلى نطاق توسيع التعاون بين القطاعين العام والخاص من خلال إبرام عقود طويلة الأجل تقوم على تحميل القطاع الخاص بمسؤولية توفير التمويل فضلا عن الخبرات اللازمة لإنشاء وتشغيل وتقديم الخدمات العامة وكانت من أولى الدول التي اتخذت بهذا النمط من المشاركة هي : بريطانيا وأستراليا، إلا أنه منذ بداية التسعينات وحتى منتصف العقد الماضي دخلت العديد من الدول في حيز تطبيق هذا النمط الجديد من الشراكة مثل فرنسا وألمانيا وايرلندا وايطاليا واليابان وكوريا والبرتغال واسبانيا وتركيا والأرجنتين والبرازيل وجنوب إفريقيا، وهو الأمر الذي تأكد معه أن المجال متاح أمام جميع الدول للدخول في مثل هذا النوع من الشراكة بين القطاعين العام والخاص أيا كانت مرحلة التنمية التي تمر بها الدولة فقد مرت تلك الدول على مدار السنوات الماضية بتجارب أهلتها لتقييم هذا النمط من العقود طويلة الأجل واستخلاص أهم النتائج التي تكفل نجاح المشروعات العامة بنظام الشراكة

بين القطاعين العام والخاص بحيث أصبحت تمتلك القدرة على وضع نماذج ناجحة لهذا النوع من العقود.

وقد احتل هذا النمط من عقود الشراكة طويلة الأجل بين القطاعين العام والخاص أهمية خاصة نظرا لأنه كفل للدول تقديم الخدمات العامة وفقا لخططها التنموية دون التقيد بقدرة موازناتها لتمويل الاستثمارات العامة من جانب آخر اتسمت المشروعات العامة المقامة بنظام الشراكة بين القطاعين العام والخاص بكفاءة وسرعة التنفيذ فضلا عن انخفاض الأعباء المالية التي تتحملها موازنات الجهات العامة خلال مرحلة إنشاء الأصول العامة وحتى بدء التشغيل الفعلي للمشروعات العامة وهو الأمر الذي حد من المخاطر التي تتحملها الجهات العامة في ظل النظام التقليدي الذي تنظمه قوانين المشتريات الحكومية فقد أصبح القطاع الخاص هو من يتحمل مخاطر التنفيذ وفقا للإطار الزمني المتفق عليه في عقد الشراكة أو مخاطر عدم الوصول لمستويات الجودة المطلوبة. ففي إطار عقود الشراكة طويلة الأجل بين القطاعين العام والخاص يكون القطاع العام مسئولاً عن وضع مواصفات الجودة للخدمات المطلوب تقديمها وبناءا عليه يقوم القطاع الخاص بتصميم وإنشاء وصيانة وتشغيل وتقديم الخدمات المطلوبة فضلاً عن هذا يتحمل القطاع الخاص أيضا مسؤولية توفير التمويل اللازم لإقامة هذه المشروعات وتقوم الدولة أو الجهة العامة في المقابل بالتعاقد على شراء الخدمة وإتاحتها لجمهور المستهلكين أو تعهد الدولة إلى شركة القطاع الخاص بتقديم الخدمة مباشرة للمواطنين بعد تحديد سعر وشروط البيع وتضمن هذه الشروط في عقد الشراكة.

ومن الجدير بالذكر إن هذا النمط من التشارك بين القطاعين العام والخاص قد يبدو إلى حد كبير مشابها لنظام منح حقوق الامتياز في مجال المرافق العامة حيث تقوم الدولة بمنح القطاع الخاص الحق في إنشاء مرفق عام وإدارته. وتجدر الإشارة هنا إلى انه على الرغم من هذا التشابه بين نظام عقود الشراكة

طويلة الأجل التي يبرمها القطاع العام مع القطاع الخاص وبين الحصول على حق الامتياز إلا أن كلاهما يختلف عن الآخر. فمن أحد أهم السمات المميزة بين كلا النمطين للتعاون بين القطاعين العام والخاص أن المصدر الرئيسي للدخل الذي يحققه القطاع الخاص الحاصل على حق الامتياز يتكون مما يحصله مقابل الخدمات التي يتيحها مباشرة للمنتفعين من الخدمة كما يكون عليه عبء سداد مقابل حق الامتياز للدولة.

في حين أن عقود الشراكة بين القطاعين العام والخاص يتيح للشركات الخاصة القائمة على تنفيذ المشروعات العامة بان تحصل على دخلها أما من الدولة فقط في حالة شراءها للخدمة أو من جمهور المستهلكين فقط في حالة تقديم الخدمة مباشرة لجمهور المستهلكين أو المنتفعين أو من المصدرين معا وذلك في الحالات التي يكون فيها سعر البيع المتفق عليه لا يفي بتغطية تكاليف المشروع وبالتالي تقوم الدولة بسداد دفعات أو تقديم تسهيلات لشركة القطاع الخاص بما يضمن تغطية هذا الفرق.

ومن الجدير بالذكر أن المخاطر التي يتحملها الشريك الخاص في حالة إبرامه لعقد شراكة طويلة الأجل مع القطاع العام أو الحصول على حق امتياز لمرفق عام تكون أكبر مما هي عليه في حالة تنفيذ المشروعات العامة وفقا للنظم التقليدية للمشتريات الحكومية ففي ظل نظم الشراكة طويلة الأجل يكون توزيع المخاطر على أساس أن يتحمل كل شريك (القطاع العام والخاص) بالمخاطر التي يجدر به إدارتها بدرجة من الكفاءة تفوق إدارة الطرف الثاني لها الأمر الذي يعني تحقيق استغلال أفضل للموارد في المجتمع وقيمة أعلى للأموال المستثمرة وهو يعد من وجهة النظر الاقتصادية والمالية احد أهم الركائز التي يقوم عليها نظم الشراكة بين القطاعين العام والخاص.

من جانب آخر في ظل النظم التقليدية للمشتريات الحكومية تكون الدولة أو القطاع العام هو المسئول عن تمويل الاستثمارات خلال المراحل المختلفة لتنفيذ المشروعات العامة في حين أن نظم الشراكة طويلة الأجل بين القطاعين العام والخاص تتميز بعدم تحميل الدولة بأية أعباء مالية لحين الانتهاء من مراحل التنفيذ وحتى بدء مرحلة التشغيل لتلك المشروعات وهنا تجدر الإشارة إلى أن النمط من التوسع في تحميل القطاع الخاص بأعباء التمويل يكون من شانه فتح آفاق جديدة أمام الدول لإقامة العديد من المشروعات العامة طالما أن القطاع الخاص قادرا على تحمل الأعباء المالية المرتبطة بدعم بعض أو كل المنتجات أو الخدمات العامة التي تتيحها هذه المشروعات.

الخلاصة في ظل نظم الشراكة بين القطاعين العام والخاص يتحمل القطاع الخاص بأعباء ومخاطر التمويل والتنفيذ والتشغيل في مقابل تحمل الدولة بأعباء دعم مواطنيها من خلال إتاحة المنتجات أو الخدمات العامة بأسعار تتناسب مع خططها الاقتصادية والاجتماعية وهي أعباء مالية متوسطة وطويلة الأجل تتمثل في تيار من الإنفاق العام الذي تستطيع الحكومات تمويله من خلال التيار المتنامي من إيراداتها العامة.

وتأسيساً على ما سبق يمكن القول بان المشروعات العامة المقامة بنظام الشراكة بين القطاعين العام والخاص استهدفت بشكل أساسي ما يلي:

- تعظيم استفادة الدولة من المدخرات العالمية ومن قدرة القطاع الخاص على خلق قنوات لتمويل الاستثمارات المطلوبة وهو الأمر الذي من شانه الإسراع بمعدلات تنفيذ مشروعات البنية الأساسية والمرافق العامة وتوسيع سقف النمو الاقتصادي للدولة بما يتخطى قيود الموارد العامة ويحافظ في الوقت ذاته على السلامة المالية للدولة.

- رفع كفاءة تقديم وتطوير الخدمات العامة في ظل قدرة القطاع الخاص على جذب أفضل الخبرات في مجال المشروعات التي يقوم بتنفيذها.
- تقليل المخاطر والأعباء المالية والإدارية التي تتحملها الدولة لإتاحة الخدمات خاصة في ظل التباطؤ النسبي الذي يتسم به تنفيذ الحكومات ووحدتها العامة لمشروعات البنية الأساسية مقارنة بمعدلات الانجاز التي يمكن أن تفرضها هذه الحكومات على القطاع الخاص في إطار نظام الشراكة فضلا عن تقليل المخاطر الأخرى المرتبطة بطول فترة التنفيذ مثل مخاطر ارتفاع أسعار الخامات وتغيرات أسعار الصرف إذا ما كان التمويل بالعملات الأجنبية وغيرها من العوامل المتغيرة.

ويوضح الجدول والشكل رقم (1) التزايد الواضح في كل من عدد وقيمة المشروعات المنفذة من خلال أسلوب الشراكة وفقا للمناطق الجغرافية حيث توضح الأرقام خاصة عدد المشروعات أن هناك تزايد واضحا في كافة المناطق مقارنة بين الفترتين (1990-1999) و(2000-2008). والتي وصلت أقصاها في منطقتي شرق وجنوب آسيا (67%، 38%) وكذلك أفريقيا وجنوب الصحراء (30%).

أيضا هناك زيادة واضحة في قيمة المشروعات المنفذة بنظام الشراكة خلال الفترتين ففي الشرق الأوسط وشمال أفريقيا (372%)، أوربا ووسط آسيا (337%) وجنوب آسيا (327.8%) بنسبة زيادة إجمالية بين الفترتين بلغت 128%.

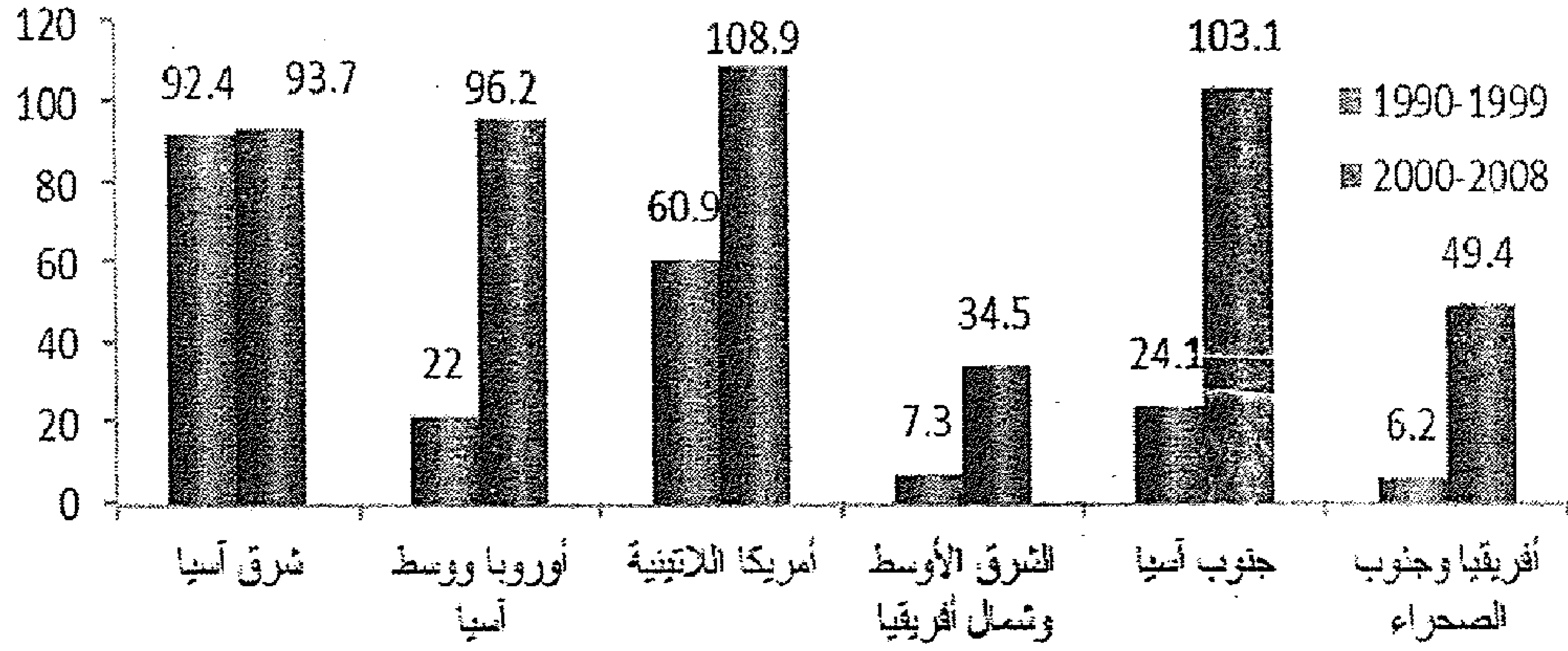
جدول رقم (1)

بيان بعدد قيمة المشروعات الجديدة المنفذة بأسلوب الشراكة وفقاً لسنة التوقيع على العقد والمناطق الجغرافية

المنطقة	عدد المشروعات			قيمة المشروعات بالمليار دولار		
	سنة التعاقد 1990-1999	سنة التعاقد 2000-2008	نسبة الزيادة %	سنة التعاقد 1990-1999	سنة التعاقد 2000-2008	نسبة الزيادة %
شرق آسيا	321	538	67	92.4	93.7	1,4
أوروبا ووسط آسيا	75	86	15	22	96.2	337
أمريكا اللاتينية	307	377	23	60.9	108.9	78.8
الشرق الأوسط وشمال أفريقيا	22	55	15	7.3	34.5	372
جنوب آسيا	126	174	38	24.1	103.1	327.8
أفريقيا وجنوب الصحراء	89	116	30	6.2	49.4	696
الإجمالي	940	1346	43	213	485.7	128

المصدر : قاعدة بيانات البنك الدولي World Bank pp1 Database

شكل رقم (1): المشروعات الجديدة المنفذة بأسلوب الشراكة
وفقا لسنة التوقيع على العقد والمناطق الجغرافية (مليار دولار)



أما الجدول والشكل رقم (2) فيوضح القطاعات موضوع الشراكة وهي الطاقة والاتصالات، النقل والمواصلات والمياه والري.

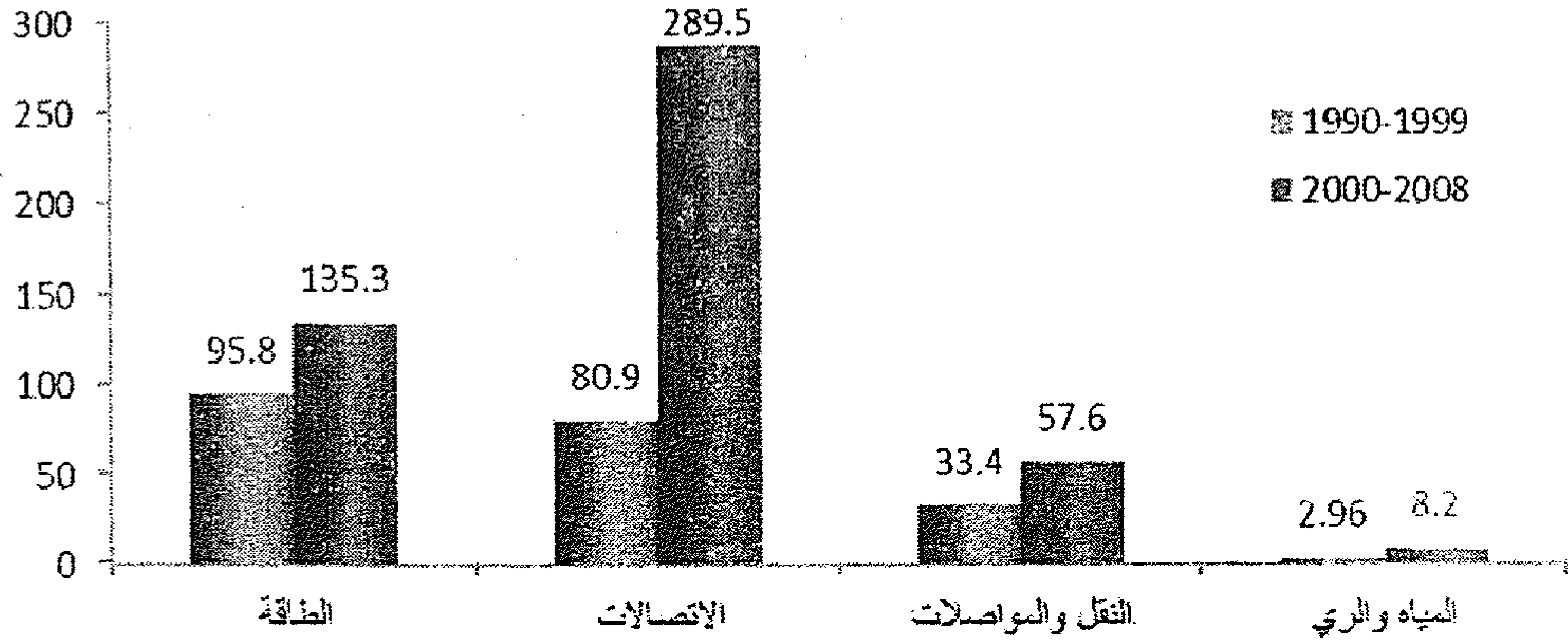
جدول رقم (2)

بيان بعدد وقيمة المشروعات الجديدة المنفذة بأسلوب الشراكة في مجالات المشروعات العامة وفقا لسنة التوقيع على العقد والقطاعات المختلفة

القطاع	عدد المشروعات			قيمة المشروعات بالمليار دولار		
	سنة التعاقد 1990-1999	سنة التعاقد 2000-2008	نسبة الزيادة %	سنة التعاقد 1990-1999	سنة التعاقد 2000-2008	نسبة الزيادة %
الطاقة	433	606	40	95.8	135.3	41.2
الاتصالات	379	210	(44)	80.9	289.5	251
النقل والمواصلات	178	212	19	33.4	57.6	72
المياه والري	50	218	336	2.96	8.2	182
الإجمالي	1040	1246	19.8	213	485.7	128

المصدر : قاعدة بيانات البنك الدولي World Bank pp1 Database

شكل رقم (2): المشروعات الجديدة المنفذة بأسلوب الشراكة
وفقا لسنة التوقيع على العقد والمناطق الجغرافية



حيث استأثر قطاع المياه والري بأعلى نسب الزيادة 336% من حيث عدد المشروعات المنفذة يليه قطاع الطاقة 40% ثم النقل والمواصلات واستثنى من ذلك قطاع الاتصالات نظرا لكونه قطاع احتكاري يدار بواسطة الحكومة في معظم الدول وفقا لمبررات البنك الدولي. أما من حيث القيمة للمشروعات فعلى الرغم من الانخفاض في عدد مشروعات الشراكة في قطاع الاتصالات إلا أنها حققت أعلى قيمة للشراكة 251% ثم المياه والري 182%، النقل والمواصلات 72% وأخيرا قطاع الطاقة 41.2%، ولعل السبب يعود إلى البداية المبكرة لتطبيق نظم الشراكة في قطاع الطاقة تاريخياً.

وتجدر الإشارة هنا إلى أن صيغ الشراكة طويلة الأجل بين القطاعين العام والخاص استمرت في اكتساب قبول عام بشكل متزايد لدى الكثير من دول العالم على اختلاف أنظمتها الاقتصادية، خاصة في ظل التطور الكبير الذي شهدته صيغ التعاون بين القطاعين العام والخاص فضلاً عن صدور اطر تشريعية لتنظيم العقود طويلة الأجل بما يضمن الحفاظ على حقوق كافة الأطراف المنظومة كما استطاعت الدول التي اتخذت بنظم الشراكة بين القطاعين العام والخاص من تحقيق إضافات متتالية إلى أصولها العامة التي يصعب تحقيقها

بنفس المعدل إذا ما اعتمدت هذه الدول على مواردها العامة فقط هذا بالإضافة إلى نظم الشراكة ساهمت بشكل ملحوظ في إتاحة عدد من الخدمات العامة التي يحتاج إليها المجتمعات بالجودة المطلوبة وبأسعار تتناسب مع لظروف والتوجهات العامة لتلك الدول.

5- **انعكاس الأزمة المالية العالمية على الشراكة مع القطاع الخاص**

تعتبر الأزمات الاقتصادية ظاهرة متكررة في الاقتصاديات الرأسمالية إلا انه لا يوجد تعريف أو مفهوم محدد للازمة المالية لكن من المفاهيم المبسطة لها هو أن الأزمة المالية هي اضطراب حاد ومفاجئ في بعض التوازنات الاقتصادية يتبعه انهيار في عدد المؤسسات المالية تمتد آثاره إلى القطاعات الأخرى ونعرض فيما يلي أسباب الأزمة المالية العالمية وانعكاساتها على الشراكة مع القطاع الخاص.

1-5 : أسباب الأزمة المالية :

ظهرت الأزمة المالية العالمية بسبب توسع البنوك التجارية في الولايات المتحدة الأمريكية في الإقراض وذلك رغم من أن اتفاقية بازل للرقابة على البنوك قد وضعت حدود الإقراض بالا تتجاوز نسبة من رأس المال المملوك لهذه البنوك، فالبنوك لا تستطيع أن تقرض أكثر من نسبة محدودة لما تملكه من رأسمال واحتياطي وهو ما يعرف بالرافعة المالية إلا أن بنوك الاستثمار التي لا تخضع لرقابة البنوك المركزية في الولايات المتحدة الأمريكية لم تلتزم بهذه النسبة وإنما خاطرت بمنح المزيد من القروض التي وصلت إلى أكثر من ستين ضعفا من حجم رؤوس الأموال وذلك بهدف تحقيق أرباح طائلة. وفي ظل الظروف قام البنك الفيدرالي الأمريكي بخفض أسعار الفائدة حيث قام في يناير 2008 بخفض معدل فائدته الرئيسية إلى 3.5% وهو إجراء ذو حجم استثنائي، ثم تخفيضه تدريجيا إلى 2% من يناير وابريل من العام نفسه.

ولدى تفاقم الأزمة وتوقف محدودي الدخل عن سداد القروض المستحقة عليهم اضطرت الشركات والبنوك لمحاولة بيع العقارات محل النزاع والتي رفض قاطنوها الخروج منها، فعجزت قيمة العقار عن تغطية التزامات أي من البنوك أو شركات العقار أو التأمين مما أثر في السندات فطالب المستثمرون بحقوقهم عند شركات التأمين فأعلنت أكبر شركة تامين في العالم ايه آي جي عدم قدرتها على الوفاء بالتزاماتها تجاه 64 مليون عميل تقريبا مما دفع بالحكومة الأمريكية إلى منحها مساعدة بقيمة 85 مليار دولار مقابل امتلاك 79.9% من رأسمالها ولحق بها كثير من المؤسسات المالية الأمريكية مثل مرجان ستانلي وجولد مان وفي سبتمبر 2008 أعلن بنك Lehman Brothers ليمان إفلاسه.

5-2 : آثار الأزمة المالية العالمية على مؤسسات القطاع الخاص :

ترتبت على الأزمة المالية العالمية انهيار المركز المالي للعديد من شركات القطاع الخاص على مستوى العالم بسبب الخسائر الناتجة عن المضاربة في البورصة وانخفاض الطلب المحلي والعالمي في بعض القطاعات مثل قطاع السياحة والبناء والتشييد وقد قدرت خسائر المؤسسات المالية حول العالم في يوليو 2008 بما يقرب من 435 مليار دولار أمريكي وشهدت البورصات في أغسطس 2008 تدهوراً شديداً أمام مخاطر اتساع الأزمة وتدخلت المصارف المركزية لدعم سوق السيولة وطبقا لتقديرات النقد فان معدل نمو الاقتصاد العالمي انخفض إلى 1% خلال 2009 ويصبح معدل النمو صفرا في الولايات المتحدة وأوروبا واليابان وينخفض معدل نمو الاقتصاد الصيني من (9.4%) إلى (7.5%).

إن الأزمة المالية العالمية وما نتج عنها من فقدان الثقة في القطاع الخاص تمثل نقطة تحول في فكر الإدارة العامة بإعادة توزيع الأدوار بين القطاع الخاص والقطاع الحكومي وخاصة بعد توجه العديد من الحكومات إلى شراء نسبة كبيرة من أسهم القطاع الخاص التي توشك على الإفلاس بما يتجاوز نصف رأس مالها مما جعل الكثيرون يتساءلون : هل هي عودة للوراء وتراجع دور القطاع الخاص؟ وهل يعد ذلك شكلا من أشكال التأميم؟.. وفي حقيقة الأمر، أن الهدف الحقيقي من وراء شراء الحكومات لأسهم الشركات هو تقديم الدعم والمساندة لها لتخطي الأزمة المالية وحمايتها من الإفلاس وليس الهدف هو تقليص دورها في الأداء الاقتصادي.

كما يرى البعض إن الأزمة المالية العالمية تمثل إخفاقا للنظام الرأسمالي في إدارة النشاط الاقتصادي اعتمادا على آليات السوق مما يعد مبررا للتدخل الحكومي ومن ثم فان استخدام الشراكة بين القطاع الحكومي والخاص يمكن أن تقلل من السلبيات الناتجة عن سعي القطاع الخاص إلى تحقيق الربح عن طريق عودة الدور الرقابي للدولة من خلال الضوابط والمعايير التي تضعها المنظمات الحكومية لضمان التزام القطاع الخاص بمتطلبات التنمية وبما يحقق المواءمة بين قدرات الحكومة وإمكانياتها التنظيمية والإدارية من ناحية وما يمتلكه القطاع الخاص من قدرات تمويلية من ناحية أخرى.

ثانياً : تجربة مصر في الشراكة

1- مقدمة :

يتيح برنامج الشراكة في مصر مصدر جديد لاستثمار رأس المال لمشروعات البنية التحتية المطلوبة والحد من اقتراض الدولة وكافة ما يلحق ذلك من مخاطر، وخلق سوق محلي جديد للتمويل طويل الأجل، بالإضافة إلى خلق سوق جديد للقطاع الخاص لإدارة أصول تلك المشروعات، وتنمية الاقتصاد

وخلق فرص عمل بالإضافة إلى زيادة الكفاءة للخدمات العامة المقدمة إلى الأفراد. كذلك يتيح نظام الشراكة مع القطاع الخاص استخدام أساليب ونظم إدارة القطاع الخاص المتطورة في تقديم الخدمات العامة. وتشير خبرات الدول الأخرى إلى انه بدمج مهارات الدولة والقطاع الخاص تحصل الدولة على ميزات هامة فيما يختص بالتكلفة وجودة الخدمات المقدمة. وتهدف مشاركة القطاع الخاص إلى تحسين جودة الخدمات المقدمة إلى الأفراد وإيجاد فرص عمل، وتحفيز الاستثمارات والاستهلاك وبالتالي تعزيز النمو وجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة وغير ذلك من المنافع الأخرى. ولا تؤثر الشراكة مع القطاع الخاص على قدرة الدولة على تقديم الخدمات العامة بتكلفة اقل من تكلفتها الحقيقية فهذا أمر منفصل تعالجه الدولة على مستوى القطاع أو المشروع، حيث يمكن تنفيذ صفقات ناجحة للشراكة مع القطاع الخاص سواء قدمت الخدمات بتكلفتها أو أقل من تكلفتها من خلال استخدام آليات دعم صريحة أو ضمنية، حيث تقوم الحكومة بتحمل فروق الجدوى الاقتصادية والرأسمالية. وخلال أي من مشروعات الشراكة، تحتفظ الحكومة بسيطرة كاملة على المستوى المحدد للخدمات المقدمة أما بالنسبة لتقديم الخدمات الأساسية الاجتماعية (التعليم والرعاية الصحية) إلى الأفراد يتم الاحتفاظ بتنفيذها من قبل الدولة. وبالتالي تتيح مشروعات الشراكة الفرصة أمام المقاولين المحليين وقطاعات التمويل بما في ذلك صغار المقاولين والمتوقع لهم تحقيق مكاسب من وراء تطبيق هذا البرنامج.

2- الصعوبات التي واجهت مصر في مجال الشراكة

أكدت عدد من الدراسات (وزارة الاستثمار،إستراتيجية الشراكة بين القطاع الحكومي والقطاع الخاص) أن مصر تواجه مجموعة من الصعوبات لتفعيل آليات الشراكة بين القطاع الخاص وتمثلت في ثلاث أنواع من الصعوبات: .(www.imvestment.gov.eg)

2-1 : القصور التشريعي :

تتمثل مظاهر هذا العصور فيما يلي :

أ- الافتقار إلى وجود قواعد وأحكام خاصة باختيار المستثمر وأفضل العروض وغياب أسس التقييم التي تتفق مع طبيعة هذه المشروعات من النواحي المالية والفنية والتشغيلية فالأسس التي يتضمنها قانون المناقصات والمزايدات الحالي رقم (89 لسنة 1998) لا تصلح للتطبيق على هذا النوع من المشروعات.

ب- تتضمن بعض التشريعات السارية كقانون التزام المرافق العامة العديد من القواعد التي لا تلائم المبادئ التمويلية والاقتصادية المعاصرة والتي تتعارض مع طبيعة المشروعات والمرافق العامة الاقتصادية في تطبيقاتها الحديثة. بل وتعد هذه التشريعات في جانب منها طاردة للاستثمار الخاص في مجال المرافق العامة ومشروعات البنية الأساسية وهو الأمر الذي أدى بالمشرّع إلى إصدار قوانين خاصة تنظم الاستثمار الخاص في بعض القطاعات الاقتصادية الخدمية كقطاع الكهرباء والاتصالات والمطارات مما نتج عنه تعددية تشريعية غير مبررة ومزيد من التعارض بين التشريعات واللوائح السارية.

جـ- لا يتعرض التنظيم التشريعي إلى كافة صور شراكة القطاع الخاص وهو الأمر الذي القي بكثير من الغموض حول أشكال الشراكة الخاصة التي يمكن تطبيقها في ظل القانون المصري.

2-2 : عدم وجود إطار مؤسسي للشراكة وذلك للأسباب :

ا- غياب رؤية إستراتيجية موحدة على المستوى المركزي عند معالجة شراكة الاستثمار الخاص في تمويل وتشغيل تلك النوعية من المشروعات وذلك بالإضافة إلى تعدد الجهات المسئولة عن تنظيم هذه الشراكة وتعدد الموافقات والتراخيص اللازمة بشكل مبالغ فيه وحال ذلك بالطبع دون إتمام العديد من المشروعات.

ب- افتقار العديد من القطاعات الاقتصادية المعنية من الخبرة الفنية والمالية والقانونية اللازمة لطرح تلك المشروعات على المستثمرين وتنظيم هذه الشراكة كما افتقرت هذه القطاعات إلى التخطيط الاستراتيجي لاحتياجاتها وأولوياتها، وجدوى هذه المشروعات من النواحي الاجتماعية والاقتصادية على حد سواء.

3-2 : ضعف الوعي العام، و تتمثل في :

- ضعف الوعي العام بأهمية ومزايا الشراكة الخاصة في تمويل وتطوير وتشغيل مثل هذه المشروعات وما لهذه الشراكة من آثار ايجابية على التنمية الاقتصادية والاجتماعية.
- ضعف الوعي العام بالإشكال المختلفة للشراكة الخاصة في مثل هذه المشروعات والاعتقاد السائد لدى العامة بان المشاركة الخاصة تقتصر فقط على الخصخصة.

3 - وسائل تفعيل آليات الشراكة في مصر

بدءاً من العام 2004 تم تنفيذ عدة إصلاحات من قبل الحكومة المصرية وهذه الإصلاحات أتت ثمارها لتثبيت النمو الاقتصادي بنسبة 7-8% في المستقبل تحتاج مصر إلى استثمار أكبر في البنية التحتية من المتوقع أن تقوم مصر بتوزيع ما بين 5.5 إلى 7% من عائد الناتج المحلي الإجمالي السنوي لتغطية احتياجات البنية التحتية ما بين (استثمار جديد وصيانة) بما يمثل تقريبا مبلغ 13 مليار دولار سنويا إن التحدي الرئيسي هو تغطية الفجوة المالية عن طريق تحريك القطاع الخاص لضخ استثمارات رأسمالية.

وتشير الخبرات العالمية إلى أن ما بين 10-30% من احتياجات رأس مال المشاريع البنية التحتية تضخ من خلال القطاع الخاص عن طريق مشروعات الشراكة وذلك في حالة وضع إطار رقابي وتشريعي ملائم بالإضافة إلى نظم

حيوية ومؤثرة أخرى. وفعلياً من المتوقع أن تقوم مصر باستهداف حوالي 10-15% من احتياجات البنية التحتية عن طريق مشروعات الشراكة وقد تمثلت وسائل تفعيل آليات الشراكة في مصر في :

3-1 : إنشاء الوحدة المركزية للشراكة مع القطاع الخاص :

تمثل هذه الوحدة مركز للخبرة مكلف بمهمة تقديم ونشر سياسة الشراكة بين القطاعين العام والخاص وتطوير الممارسات الخاصة بتنفيذ المشروعات ولعب دور حيوي في تقديم المشروعات الأولى. بالإضافة إلى دورها في الدراسة و التطبيق والتنسيق مع الوزارات المعنية والقطاع الخاص لتطوير برنامج الشراكة. وتتمثل أهدافها ودورها وانجازاتها حتى الآن فيما يلي:

3-1-1 الأهـداف:

- ترويج مبادرة الشراكة القومية إلى المستثمرين والمستفيدين داخل الحكومة والقطاع الخاص وغير ذلك من القطاعات.
- تحديد وإيجاد حلول للمعوقات القانونية والمؤسسية وذلك من خلال جميع الخطوط التنفيذية لمشروعات الشراكة.
- إيجاد أفضل الوسائل والنماذج والمعايير لتطبيق مشروعات الشراكة.
- توثيق وتفعيل عروض مشروعات الشراكة.
- بناء كوادر داخل الدولة لتحديد وتحليل وطرح التعاقد على رقابة مشروعات الشراكة الناجحة.
- جذب وتشجيع المقاولين والممولين للدخول في مشروعات الشراكة الجديدة.
- مساعدة الجهات المعنية بمشروعات البنية التحتية والاستشاريين للتأكد من جودة وتوافق الإجراءات الموضوعة.

- التأكد من إتباع النظم وقواعد لمشروعات الشراكة وقواعد الإجراءات التنظيمية.
- تقديم المساعدة إلى الجهات العامة المعنية في عملية اختيار الشريك من القطاع الخاص في إطار من الشفافية والمنافسة.
- إرسال تقارير إلى اللجنة الوزارية للشراكة حول التطورات في مشروعات الشراكة.
- تقوم الوحدة بدور فعال بدءا من طرح فكرة المشروع وإجراءات المناقصة واختيار الشريك وحتى رقابة تنفيذ الأداء طبقا للعقد الموقع.

3-1-2 الأدوار :

يتضح أن الدور الأساسي للوحدة هو:

- العمل كواجهة أساسية للمبادرة القومية للشراكة في مصر.
- تأسيس سياسة قومية لإطار تطبيقات الشراكة.
- وضع إرشادات حول مشروعات الشراكة ونظم التنفيذ اللازمة لها في مصر.
- مساعدة الوزارات المعنية لتحديد مشروعات الشراكة المزمع القيام بها لجزء من الخطة الخمسية الإستراتيجية.
- صياغة وإصدار نماذج مستندات المشروع والعقود وقوانين الشراكة.
- توفير المساعدة الفنية والاستشارية إلى الوزارات المعنية عن تطوير المشروعات وسبل تنفيذها.
- الرقابة على تنفيذ المشروعات بعد التوقيع على العقد.
- التعاون مع الوزارات المعنية والقطاع الخاص ومقدمي الخدمات وأسواق التمويل في كل ما يختص ببرامج الشراكة.

- تحديد وحل كافة الأمور التي قد تعوق نجاح برامج مشروعات الشراكة.
- القيام بدور محوري كمركز لخبراء تطبيقات الشراكة والمساندة وجمع المعلومات اللازمة وانتشارها.
- العمل كمركز لبناء الكوادر والخبرات عن مشروعات الشراكة في مصر.

وبشكل عام فان الوحدة المركزية للشراكة عن مسئولة تطوير والترويج لبرنامج الشراكة لتلبية احتياجات الدولة والأفراد وللوصول إلى هذا الهدف فإنها تعمل جاهدة مع الوزارات المعنية والهيئات لتنمية وتنفيذ مشروعات الشراكة المتعلقة بالبنية التحتية المسئولة عنها كل جهة. إن إحدى المهمات الحيوية للوحدة المركزية تكمن في التأكد من جدوى المشروع والقيمة والحصول على موافقات الموازنة المتعلقة به وأن اختيار الشريك الملائم من القطاع الخاص قد تم في إطار من الشفافية والمنافسة السليمة.

خلال المدة الخاصة وبالاختيار والموافقة على المشاريع توفر الوحدة المركزية للشراكة مع القطاع الخاص المعونة الفنية لاختيار وعرض مشروعات جيدة يمكن تمويلها تستوفي احتياجات القطاع العام والمستهلكين وتكون ذات جذب وبعد اقتصادي للشركاء من القطاع الخاص وخلال فترة طرح ومراقبة تنفيذ المشروع تساعد الوحدة المركزية الجهات الرسمية الطارحة في إطار من الشفافية والمنافسة لاختيار مقدم الخدمة وتقديم التقارير إلى اللجنة الوزارية للشراكة عن التطور في تنفيذ مشروعات الشراكة والتأكد من التعاون من قبل القطاع العام والأجهزة الرقابية والإشراف الفعال طوال مدة المشروع.

3-1-2 : انجازات وحدة الشراكة المركزية :

- تم وضع مسودة قانون الشراكة لتفعيل وتوضيح الإطار التشريعي لمشروعات الشراكة ووضع الإرشادات المؤسسية داخل الدولة لتنفيذ السياسة المعتمدة وتم تقديم مسودة القانون إلى مجلس الوزراء للحصول على موافقته وتم ذلك بالفعل.

- تم تأسيس وحدة تابعة للشراكة في الوزارات المعنية وتم توجيه موارد مستقلة إلى مشروعات الشراكة الخاصة بالهيئات التابعة.
- وضع وتنفيذ برنامج تدريبي وأنشطة لبناء الكوادر وذلك لتوفير الكفاءات من موظفي الدولة والهيئات العامة وكذلك لتنمية دراية القطاع الخاص بمشروعات الشراكة واتجاهات الدولة
- حازت الوحدة المركزية للشراكة على جائزة عام **2008** لتطبيق برنامج الشراكة ضمن الدول اليورومتوسطية في الاجتماع الدولي الثاني للشراكة مع القطاع الخاص الذي تم عقده في باريس – فرنسا في أكتوبر **2008**.
- تم إصدار الدليل الإرشادي التطبيقي لمشروعات الشراكة وتم توزيعه على الجهات المختصة لتوضيح الإجراءات اللازمة للمؤسسات المعنية في الدولة وعلى وجه الخصوص وزارات البنية التحتية ووحدات الشراكة التابعة لهم والهيئات المختصة وأقسامها لتحضير وتطوير مشروعات الشراكة.
- وقد تم تخصيص الموقع الالكتروني التالي للوحدة (باللغتين العربية والانجليزية : **(www.ppcentralunit.mof.gov.eg)**.
- تم طرح مناقصات المشاريع الرائدة في قطاعات التعليم والمستشفيات الجامعية وقطاعات المرافق وجاري الانتهاء منها.

3-2 : القانون رقم 67 لسنة 2010 بشأن مشاركة القطاع الخاص في مشروعات البنية الأساسية والخدمات العامة (الإطار التشريعي) :

اعتمدت أولى الدول المطبقة لنظام الشراكة بين القطاعين العام والخاص على مرونة تشريعاتها التي تسمح لحكوماتها بإبرام عقود طويلة الأجل دون الحاجة إلى إصدار تشريعات حاكمة لها ومنظمة لأحكامها. ومع تعدد التجارب في المجال هذا ووضوح الرؤية بشان أهم عناصر نجاح هذا النظام بدأت الدول في وضع الملامح الأساسية للتشريعات التي يمكن إصدارها لتنظيم عقود الشراكة

طويلة الأجل بين القطاعين العام والخاص بما يضمن حقوق كافة أطراف المنظومة. وتشير التجربة الدولية إلى اهتمام دول العالم بوجود تشريع مستقل يتضمن الأحكام المنظمة لمشروعات الشراكة بين القطاعين العام والخاص حتى في ظل وجود تشريع قائم في تلك الدول لتنظيم المشتريات الحكومية أو تنظيم منح حقوق الامتياز للمرافق العامة، وذلك نظراً لاختلاف كل منهم في طبيعة الأحكام المنظمة له. ومن الجدير بالذكر أن تطوير عدد من الدول للإطار القانوني الذي تعمل في ظله منظومة الشراكة بين القطاعين العام والخاص ساهم بشكل أساسي في الدفع بالمزيد من الثقة في المشروعات العامة المقامة وفقا لهذا النظام.

واستقراءاً لتجارب الدول السابقة في تطبيق نظام الشراكة بين القطاعين العام والخاص فضلا عن مراجعة احدث التشريعات الصادرة لتنظيم عقود المشاركة طويلة الأجل بينهما جاء مشروع القانون المصري آخذا بأفضل الممارسات الدولية في هذا السياق فقد تضمن مشروع القانون الأحكام التي أثبتت تشريعات الدول أهميتها في هذا المجال على النحو التالي:

3-2-1 : الإطار المؤسسي لمشروعات الشراكة :

ينظم مشروع القانون الإطار المؤسسي المنوط به إبرام واعتماد عقود المشاركة ومتابعة تنفيذها حيث يقضي بالآتي :

- إنشاء اللجنة العليا للمشاركة برئاسة مجلس الوزراء وعضوية الوزراء المعنيين بحيث تكون هي الجهة المسئولة عن رسم السياسات القومية وإصدار التعليمات والمعايير العامة للمشاركة واعتماد العقود النموذجية والدراسات واقتراح الآليات لدعم وتمويل مشروعات المشاركة ومتابعة إجراءات توفير المخصصات المالية و كذلك متابعة المشروعات.

- إنشاء الوحدة المركزية للمشاركة بوزارة المالية والتي يناط بها تقديم الدعم الفني المرتبط بمشروعات المشاركة ومتابعة إجراءاتها قبل وأثناء وبعد الطرح والترسيه وحتى تمام تنفيذ العقود كما تقوم الوحدة بإصدار دليل تطبيق هذه التعاقدات وتصميم نماذج نمطية لها وتحديد المستندات المطلوبة لدراسات الجدوى وطلب التقدم للعطاءات وتوزيع المخاطر وغيرها. وهو الأمر الذي يتسق مع تشريعات الدول المختلفة في هذا السياق والتي تقضي بالآتي :

- تأسيس وحدات أو أجهزة تتبع وزارة المالية يكون غرضها الأساسي متابعة والإشراف على نظام المشاركة بين القطاعين العام والخاص كما هو في كل من بولندا والبرازيل واليونان ولاتفيا وسلوفينيا وهولندا وكرواتيا وغيرها من الدول وتتولى تلك الوحدات عددا من الاختصاصات أهمها :

- تقييم واعتماد العطاءات المتعلقة بمشروعات الشراكة ودراسة المستندات والدراسات الخاصة بتلك المشروعات فضلا عن مسودات العقود المزمع إبرامها مع القطاع الخاص.

- الترويج لهذا النوع من المشروعات ونشر قائمة بمشروعات الشراكة المعتمدة.

- متابعة تنفيذ مشروعات الشراكة فيما يتعلق بالرقابة على مستويات الجودة والمعايير والمواصفات الفنية للخدمات والمنتجات التي ستقدمها تلك المشروعات للمنتفعين.

- تقديم الآراء الاستشارية فيما يتعلق بمشروعات الشراكة.

- القيام بتدريب وتأهيل القائمين على إعداد وتنفيذ مشروعات الشراكة بالإضافة إلى التعاون مع الجهات المعنية لتنظيم دورات تدريبية متخصصة للأجهزة العامة لتنفيذ أحكام التشريعات المعنية بتنظيم شراكة القطاع

الخاص في مشروعات البنية الأساسية والمرافق العامة.

- دراسة الممارسات بمشروعات المشاركة على المستويين الدولي والمحلي والتعاون مع الحكومات الأجنبية والمنظمات الدولية لتشجيع تنفيذ أحسن الممارسات في هذا المجال.

2-2-3 إجراءات الطرح والترسيه :

تتضمن الأحكام المنظمة لإجراءات الطرح والترسيه في القانون ما يلي :

– تنظيم عملية اختيار المستثمرين المؤهلين، والتي تتم بناء على قرار من "لجنة التأهيل المسبق" التي يتم تشكيلها من خبرات فنية ومالية وقانونية داخل الجهة الإدارية الراغبة في أبرام عقود المشاركة، على أن يكون من حق أي مستثمر الاعتراض على عدم أدراجه ضمن قائمة المستثمرين المؤهلين.

– الدعوة إلى عقد لقاءات تمهيدية مع المستثمرين المؤهلين لمناقشة المواصفات المتعلقة بالمشروعات والشروط التمهيدية، مع الاحتفاظ بحق المستثمرين ثم اشتراط عدم إفشاء سرية البيانات خلال هذه المرحلة التمهيدية، والتي تستهدف بالأساس إفساح المجال أمام الجهات الإدارية لتعديل مواصفات وشروط المشروع للوصول إلى أفضل المواصفات في ضوء ما يتبين لها خلال المناقشات التمهيدية.

– يكون تقديم العطاءات على مرحلتين كالتالي :

المرحلة الأولى: وتتضمن تقديم عروض غير ملزمة تشتمل على الخطوط العريضة لعطاءات فنية ومالية يتقدم بها المستثمرين المؤهلين ؛ والتي تشكل الأساس لإجراء حوار تنافسي مع كل مستثمر على حدة للحصول على إيضاحات بشأن عناصر عطاءاتهم غير الملزمة. في ضوء ما يتضح للجهات الإدارية أثناء الحوار التنافسي مع المستثمرين المؤهلين، تضع الجهة الإدارية المعنية بالتنسيق مع الوحدة المركزية للمشاركة كراسة الشروط والمواصفات للمشروع،

والتي يتم بناء عليها تقدير الأعباء والتكاليف وحساب المخاطر المرتبطة بالمشروع للوصول إلى القيمة التقديرية والمقارن الحكومي للمشروع (التكلفة التي يتم مقارنتها مع العطاءات المقدمة).

المرحلة الثانية: وهي المرحلة الأخيرة التي يتم خلالها اعتماد كراسة الشروط والمواصفات الخاصة بالمشروع، وتوجيه الدعوة للمستثمرين المؤهلين لتقديم عطاءاتهم النهائية، تمهيدا لتقييم هذه العطاءات والبت فيها لاختيار العطاء الأجدى في ضوء الأوزان النسبية لعناصر العطاءين المالي والفني للمستثمرين.

وهنا تشير تجارب الدول إلى ضرورة وجود مثل هذا الإطار لاختيار العطاء الفائز، فنجد تشريعات الدول تتضمن الأحكام التالية :

- اختيار المستثمرين المؤهلين لتقديم عطاءاتهم وفقا لمعايير محددة؛ فنجد إن بعض الدول، مثل البرازيل، تلجأ إلى تضمين تشريعاتها هذه المعايير، مع النص على إمكانية إضافة أي معايير أخرى لكل مشروع على حدة ويأتي في مقدمة تلك المعايير سابقة أعمال الشركة المتقدمة والخبرات المهنية والفنية لها، ومدى قدرة الشركة على توفير المعدات والأجهزة والإمكانيات المادية التي تحتاجها لتنفيذ المشروع، وإتاحة التمويل المطلوب لتنفيذ المشروع، فضلاً عن مستوى الخبرات التنظيمية والإدارية التي تتمتع بها الشركة ومدى ملائمتها لتنفيذ هذا النوع من المشروعات. ونجد أن هناك دولا أخرى تنص على ضرورة تحديد حد أدنى من المواصفات التي يتم بناء عليها تأهيل المستثمرين والسماح لهم بتقديم عطاء اتهم، ألا أن تلك المعايير يتم تحديدها لكل مشروع على حدة وتضّمن في كراسة الشروط والمواصفات الخاصة بالمشروع، ومن أمثلة تلك الدول اليونان وسلوفينيا. وتجدر الإشارة إلى أن تشريعات معظم الدول، وعلى رأسها كرواتيا تنص على عدم جواز تأهيل بعض الشركات لتقديم العطاءات لتنفيذ مشروعات وفقا لنظام

المشاركة، وذلك في حالة أن تكون الشركة قد ثبت تطورها في أية أعمال مخالفة أو قضايا فساد أو أعمال تزوير أو غسيل أموال، وكذا إذا كانت الشركة بصدد إشهار إفلاسها أو تواجه أية مشاكل أو ضغوط تهدد موقفها المالي، أو إذا ثبت تهربها من أداء الضرائب المستحقة عليها سواء كان ذلك داخل أو خارج الدولة، أو أذا كانت الشركة قد ثبت تلاعبها في أداء ما عليها من التزامات مالية تجاه موظفيها والعاملين بها ويتضمن ذلك التامين عليهم وأداء أجورهم ومعاشاتهم بشكل منتظم.

- إجراء حوار تنافسي مع المستثمرين الذين تقدموا بعطاءات للقيام بالمشروع؛ حيث تقوم الجهة العامة (الجهة الإدارية) بإجراء حوار مع كافة المستثمرين المؤهلين لتنفيذ المشروع، والذين يتم تأهيلهم وفقا لمعايير محددة في مقدمتها سابقة الإعمال؛ وحجم رأس مال الشركة والقدرات والخبرات الفنية للشركة. ويستهدف الحوار التنافسي تحديد حجم التمويل المطلوب والوصول إلى العرض الأجدى من الناحية الاقتصادية لتحقيق الأهداف والمتطلبات التي تسعى أليها الجهة العامة. ويجوز للجهة العامة من خلال هذا الحوار، مناقشة جميع الجوانب المتعلقة بمشروع الشراكة بين القطاعين العام والخاص مع مقدمي العطاءات؛ كما يحق لها مقارنة الوسائل المطروحة للوصول لأهداف مشروع الشراكة مع بعضها البعض عند الضرورة. وتلتزم الجهة العامة بان تكفل المساواة التامة في معاملة كافة العروض التي يتم مناقشتها مع ضمان سرية البيانات والمعلومات التي يفصح عنها ويقدمها كل من مقدمي تلك العطاءات. وتعد تشريعات كل من اليونان وسلوفينيا ولاتفيا من أكثر التشريعات توسعا في تناول إجراءات الحوار التنافسي.

وتأسيسا على ما سبق، فان مرحلة اختيار المستثمرين المؤهلين تمثل جزءا لا يتجزأ من الإجراءات المرتبطة بعمليات الطرح والترسية، وذلك نظراً لأنها تهدف إلى الحد من المخاطر التي قد تهدد تنفيذ واستمرار المشروع إذا افتقرت شركة

المشروع إلى الخبرات والإمكانات التي تؤهلها للقيام بالمشروعات العامة ذات الحجم الكبير وإدارتها وتشغيلها. وهو الأمر الذي شأنه تعرض الشريك العام لمخاطر التأخر في تنفيذ وتشغيل المشروع عن الجدول الزمني المتفق عليه في عقد الشراكة. هذا فضلاً عن تحمل الشريك العام لأعباء أضافية تتمثل في القيام بدراسة عدد من العطاءات التي لا يتمتع مقدموها بالأهلية المطلوبة للقيام بمشروعات عامة قد تمتد فترات التنفيذ لها إلى عدد من العقود. كما إن الدول لا ترى أي تعارض بين اختيار المستثمرين المؤهلين أثناء مرحلة التأهيل المسبق؛ ومعايير المنافسة والمساواة بين المستثمرين ؛ حيث أن هذه المعايير يجب إعمالها بعد التأكد من قدرة المستثمر على تنفيذ المشروع والاستمرار في تقديم الخدمات العامة المطلوبة خلال فترة العقد بالجودة والسعر المتفق عليهما.

3-2-3 : إنشاء شركة المشروع :

يتضمن القانون عدد من الضمانات التي تكفل تحصين المشروع والحفاظ عليه خلال فترة عقد الشراكة، وذلك كالتالي :

- يلتزم صاحب العطاء الفائز بتأسيس "شركة المشروع" يكون غرضها الوحيد هو تنفيذ المشروع المعلن عنه، وهو الأمر الذي من شأنها عدم تحميل شركة المشروع بأية التزامات أو أعباء تتحملها الشركة أو تحالف الشركات صاحبة العطاء الفائز.
- تلتزم "شركة المشروع" بعرض مشروعات العقود التي ترغب في إبرامها مع شركات أخرى لتنفيذ الإعمال والحصول على خدمات ترتبط بعقد الشراكة، فضلا عن اتفاقات المساهمين في شركة المشروع؛ بحيث يتسنى للجهة الإدارية وقف التعاقدات أذا ثبت لها عدم صلاحية تلك الشركات للأسباب التي ينص عليها القانون.

- لا يجوز حل شركة المشروع أو تغيير الشكل القانوني لها أو تخفيض رأسمال ألا بعد موافقة السلطة المختصة بالجهة الإدارية المتعاقدة.
- لا يجوز رهن أسهم شركة المشروع لغير أغراض التمويل.
- لا يجوز لشركة المشروع إن تتنازل عن عقد المشاركة أو أي من الحقوق أو الالتزامات ألا لغرض التمويل وبعد الحصول على موافقة كتابية من السلطة المختصة بالجهة الإدارية المتعاقدة.

وفي هذا الإطار، نجد إن تأسيس شركة المشروع يعد من العرف الدولي في مجال مشروعات الشراكة ؛ حيث تقضي تشريعات الدول بما يلي :

قيام الشركات التي ترغب في الدخول في مشروعات وفقا لنظام الشراكة بتأسيس شركة يكون غرضها الأساسي تنفيذ هذا النوع من المشروعات مع إمكانية إن تتكون هذه الشركة عن طريق التحالف بين عدد من الكيانات على إن تعرض عقود إنشاء هذا التحالف بين تلك الكيانات على وحدة المشاركة التابعة لوزارة المالية بالدولة.

3-2-4 : آلية تعديل العقود :

يشتمل القانون على الإحكام المنظمة لحق الجهة الإدارية في تعديل ما تم الاتفاق عليه في عقد الشراكة مع الاحتفاظ بحق شركة المشروع في التعويض، وذلك على النحو التالي :

- يحق للجهة الإدارية تعديل شروط البناء والتجهيز والتطوير وما يرتبط بتنفيذ الأعمال أو الخدمات محل العقد.

-يحق للجهة الإدارة تعديل قواعد تشغيل واستغلال المشروع وأسعار بيع المنتجات أو مقابل الخدمات، بشروط أن يكون ذلك في حدود المتفق عليه في عقد الشراكة وبعد الحصول على موافقة اللجنة العليا للمشاركة، على أن تسري التعديلات في الأسعار أو مقابل الخدمة بأثر مباشر.

- يجوز تعديل عقد الشراكة أذا طرأت ظروف غير متوقعة وقت إبرام العقد.

وقد استهدفت هذه الأحكام بالأساس أن يعطي التشريع المرونة الكافية للسلطات المختصة لتعديل بعض المواصفات والاشتراطات التي قد تصبح غير مجدية أو مكلفة بدرجة تفوق درجة الاستفادة التي تحققها هذه الاشتراطات أو المواصفات. كما أن العقود طويلة الأجل قد تواجه بتغيرات يصعب التنبؤ بها خلال مرحلة الإعداد للمشروع وإبرام العقود، وهو الأمر الذي يستلزم وجود المرونة الكافية لتعديل العقود أذا طرأت أية ظروف استثنائية أو غير متوقعة.

وتجدر الإشارة هنا إلى إن العديد من الدول تأخذ بهذه المعايير في تعديل العقود، كالتالي:

-إمكانية تعديل عقود الشراكة التي يتم إبرامها، أذا كانت تلك التعديلات من شأنها تحقيق النفع العام ودعم الكفاءة الفنية والاقتصادية للمشروع المعني؛ أو أذا طرأت أية ظروف استثنائية أو غير استثنائية متوقعة بعد أبرام عقد الشراكة، شريطة أن يتم هذا التعديل من خلال اتفاق بين كافة الإطراف المعنية، وعلى إن يتم أعلام الوحدة المعنية بوزارة المالية بتلك التعديلات بمجرد إبرامها. وتشير تشريعات كل من ايرلندا وبولندا وكرواتيا إلى أحقية طرفي العقد في تعديل بنوده أو أحكامه على أن يلتزم الطرفان بأخطار الوزير المعنى (وزير المالية أو الاقتصاد بحسب الدولة) خلال فترة زمنية.

-التزام الجهة العامة بأداء تعويضات لشركة المشروع أو الشريك الخاص في حالات محددة. ففي اليونان، يحدد التشريع المعنى نحو خمس حالات يلتزم فيها الشريك العام (الجهة العامة) بأداء تعويضات لشركة المشروع؛ ويأتي في مقدمة تلك الحالات إخلال الدولة أو أحد الجهات العامة التابعة لها بأداء التزاماتها التي ترتبط بشكل مباشر بعمليات تنفيذ المشروع على النحو الذي يؤدي إلى عدم قدرة الشريك الخاص على العمل وفقا للإطار الزمني المتفق عليه؛ هذا بالإضافة إلى ما يشير إليه القانون من ضرورة تضمين العقد ما ينص على التزام كلا الطرفين بأداء تعويض للطرف الأخر في حالة عدم وفائه بالتزاماته وفقا للعقد المبرم بينهما. وهو الأمر الذي ينص عليه تشريع كل من كرواتيا وبولندا.

وفيما يتعلق بتعريف الظروف الاستثنائية وغير المتوقعة أو القهرية الطارئة فإنه نظراً لإمتداد فترات التنفيذ لعقود الشراكة قد تطرأ بعض الظروف يكون من شأنها عرقلة تنفيذ بنود العقد حيث أنها قد تحول دون الوفاء بالالتزامات المنصوص عليها في عقد الشراكة. وهكذا يمكن القول بأن الظروف الاستثنائية أو القهرية تشمل جميع الإحداث التي لا تخضع لسيطرة طرفي العقد؛ ويحيث يؤدي استمرارها إلى احتمال توقف المشروع أو إنهاء عقد المشاركة، ما لم يتفق طرفي العقد على وضعية أخرى يمكن في ظلها استمرار العقد مع وجود تلك الظروف. وهنا تجدر الإشارة إلى أن احتمال توقف المشروع ينجم بالأساس عن الآثار السلبية لمثل هذه الظروف وعلى قدرة أحد الشريكين في الوفاء بالتزاماته المنصوص عليها في عقد الشراكة. وتشمل الظروف الاستثنائية أو القهرية التي شملتها عقود الشراكة التي أبرمتها عدد من دول العالم ما يلي :

الحروب بما فيه الحروب الأهلية، وأحداث العنف المسلح، والإحداث الإرهابية، التلوث النووي أو الإشعاعي، ما لم يتسبب في أحداثه أحد الشريكين أثناء وفاءه بالالتزامات المنصوص عليها في عقد الشراكة، التلوث البيولوجي أو الكيميائي، ما لم يتسبب في أحداثه أحد الشريكين أثناء وفاءه بالالتزامات المنصوص عليها في عقد الشراكة.

5-2-3 : تنظيم الحق في الإنهاء المبكر للمشروع :

يشمل القانون على حكم يقضي بأنه من حق الجهة الإدارية أن تباشر بنفسها أو عن طريق من تختاره لإدارة المشروع وتشغيله أو استغلاله أذا أخلت شركة المشروع إخلالاً جوهرياً بالتزاماتها في تشغيل المشروع أو في تحقيق مستويات الجودة المقررة قانونا في حالة عدم قيام شركة المشروع بإصلاح الخلل فضلاً عن عدم تدخل جهة التمويل لإصلاحه خلال المدة المنصوص عليها في عقد الشراكة بدءا من تاريخ أخطارها بذلك، مع الاحتفاظ بحق الجهة الإدارية في الحصول على تعويض عن الإضرار الناجمة عن هذا الإخلال. وفي هذا السياق، تقضي إحكام القانون بضرورة أن يتضمن عقد الشراكة ما يلي :

- حالات الإنهاء المبكر أو الجزئي وحقوق الأطراف المرتبطة.
- الحالات التي يحق فيها للجهة الإدارية الإنهاء المنفرد للعقد، والالتزامات المالية المترتبة على استخدام هذا الحق.
- تنظيم قواعد استرداد المشروع في حالات الإنهاء المنفرد أو الإنهاء المبكر أو الجزئي.
- وتجدر الإشارة هنا إلى أن تجارب دول العالم أخذت بمفهوم الإنهاء المبكر للعقود التي يتم إبرامها وفقا لنظام الشراكة بين القطاعين العام والخاص حيث:

- تلجأ أغلب الدول إلى تضمين تشريعاتها نصوصا تسمح لأي من الطرفين إنهاء التعاقد في حالات معينة، على أن تنص العقود على تلك الحالات وما يقترن بالإنهاء المبكر من تعويضات وإجراءات، ويأتي في مقدمة تلك الدول كل من اليونان وكرواتيا وبولندا.
- اتجهت بعض الدول إلى النص داخل تشريعاتها على أبرز حالات الإنهاء المبكر، على سبيل المثال لا الحصر؛ ومن أمثلة تك الدول لاتفيا وسلوفينيا. فنجد أن تشريع لاتفيا ينص على أحقية الجهة العامة في إنهاء التعاقد أذا أشهر إفلاس الشريك الخاص أو لأسباب تتعلق بالأمن القومي وقواعد الصحة العامة وسلامة البيئة أو أذا خالف أي من شروط العقد المبرم بينهما. وعلى الجانب الأخر يحق للشريك الخاص إنهاء التعاقد أذا امتنعت الدولة أو الجهات التابعة لها أو الجهة العامة عن أداء التزاماتها المنصوص عليها في العقد المبرم بينهما. وفي سلوفينيا ينص القانون على حالة واحدة للإنهاء المبكر وهي إشهار إفلاس الشريك الخاص، وفي تلك الحالة تؤول ملكية كافة أصول المشروع للجهة العامة. وفي جميع الأموال، تنص تشريعات تلك الدول على أن يحدد العقد التعويضات والإجراءات المرتبطة بحالات الإنهاء المبكر.

6-2-3 : آليات فض المنازعات :

ينظم القانون المعروض آليات فض المنازعات؛ حيث يقضي بالآتي :

تشكيل لجنة للتنظيمات برئاسة وزير المالية، تختص بنظر تظلمات المستثمرين فيما يتعلق بعمليات الطرح وإبرام وتنفيذ عقود الشراكة، تخضع عقود الشراكة لأحكام القانون المصري، يجوز الاتفاق على تسوية المنازعات الناشئة عن عقود المشاركة بطريق التحكيم أو غيره من وسائل تسوية المنازعات غير القضائية، وذلك وفقا لما يتم الاتفاق عليه في عقد الشراكة وبعد الحصول على موافقة اللجنة العليا لشئون المشاركة.

وعلى هذا، تتفق هذه الإحكام مع ما تنص عليه قوانين الدول الأخرى كالتالي :

- جواز اللجوء إلى التحكم لتسوية المنازعات التي قد تنشأ بين أطراف عقد الشراكة، حيث تنص تشريعات كل من اليونان وسلوفينيا وكرواتيا على جواز تسوية المنازعات عن طريق التحكيم أذا اتفق الطرفان على ذلك. وتتباين الدول فيما يتعلق ببعض التفاصيل المتعلقة بهذا التحكم. فنجد اليونان على سبيل المثال، تستثنى عقود الشراكة من كافة إجراءات تسوية النزاعات المطبقة على وحدات وهيئات القطاع العام ويحدد عقد الشراكة مقر المحكمة المخولة بالتحكيم وسائر الإجراءات المرتبطة به. وتتشابه كرواتيا إلى حد كبير مع اليونان في هذا السياق، حيث ينص القانون على جواز اتفاق طرفي العقد على جهة التحكيم المسئولة عن تسوية المنازعات الناجمة عن عقد الشاكة وكافة الإجراءات الأخرى المتعلقة بهذا الشأن. وفي سلوفينيا، ينص القانون على أمكانية اللجوء إلى التحكيم مع اشتراط أن يتم ذلك من خلال المحاكم الموجودة داخل الدولة وعدم اختصاص أية جهة أجنبية أخرى.

4- الشراكة في مصر

تنوعت أشكال ومجالات الشراكة القطاع الحكومي والقطاع الخاص في مصر وذلك على النحو التالي :

- في مجال مشاريع البنية الأساسية على سبيل المثال، كانت الحكومة المصرية هي المسئولة عن تمويل وإقامة وتشغيل مشاريع البنية الأساسية خلال العقود الماضية، ولكن مع الزيادة السكانية المتنامية والنمو الاقتصادي وزيادة الالتزامات المالية؛ أصبح القطاع الحكومي غير قادر على تحمل عبء إقامة مشاريع البنية الأساسية وحده. وتتأكد أيضا عدم قدرة القطاع الحكومي على الاستمرار في القيام وحده بهذا الدور من خلال

الحالة السيئة لمشاريع البنية الأساسية التي يتم تمويلها بواسطة هذا القطاع وعدم قدرتها على مقابلة الأهداف الاقتصادية والاجتماعية التي تسعي إليها الدولة.

1-4 : تطور مشروعات الشراكة في مصر :

يوضح الجدول والشكل رقم (3) عدد وقيمة المشروعات بنظام الشراكة مع القطاع الخاص وفقا للقطاع خلال الفترة 1990–2007 حيث شيدت مشاريع جديدة في أربعة قطاعات للبنية الأساسية هي الطاقة، الاتصالات، النقل، المياه والصرف الصحي حيث أقيم 22 مشروعاً بإجمالي استثمارات بلغت 15.352 مليار دولار مع استحواذ قطاع الاتصالات على النصيب الأكبر من هذه الاستثمارات بقيمة 895، 11 مليار دولار وبنسبة77% إلى إجمالي الاستثمارات.

- كما يعتبر المشروع القومي للإسكان أحد النماذج الناجحة للشراكة بين القطاع الخاص والقطاع الحكومي في مصر ويسهم في علاج مشكلة من أهم المشكلات التي تواجه المجتمع المصري، ويستهدف بناء (500,000) وحدة سكنية خلال (6) سنوات ولتحقيق ذلك فأن الدولة تقوم بتقديم الأراضي كاملة المرافق للمستثمرين بأسعار منخفضة ؛ وذلك في المدن الجديدة بكافة أنحاء الجمهورية، لإقامة وحدات سكنية متوسطة للشباب لمحدودي الدخل. كما قامت الدولة بعقد بروتوكول مع البنك الأهلي وبنك مصر وبنك الإسكان والتعمير لتقديم قرض قدره (30000 ج) لكل وحدة سكنية.
- في ظل التزام الحكومة المصرية تجاه الإدارة والحماية البيئية، وإدراكها منها لأهمية دور القطاع الخاص في هذا الصدد، تقوم وزارة الدولة لشئون البيئة مع جهازها التنفيذي بتقديم الدعم المستمر للقطاع الخاص للشراكة في تقديم الخدمات البيئية. ويعتمد هذا الدعم على عدد من الضوابط تشمل التزام الحكومة المصرية بتطبيق القوانين البيئية، وتنفيذ المشروعات الإرشادية وتشجيع نقل التكنولوجيا، وتبادل الخبرات مع القطاع الخاص الأجنبي.

وفي هذا الإطار تم التركيز على تطوير آليات مالية لتشجيع الشراكة بين القطاع الخاص الأجنبي والقطاع الخاص الوطني في مجال الخدمات البيئية. ويهدف هذا الإجراء إلى أيجاد بيئة ملائمة لنقل المعلومات والخبرات ومن أمثلة هذه المبادرة ما يجري حالياً من إعداد آلية خاصة بالتعاون مع الحكومة الهولندية لتقديم الدعم المالي لشراكة القطاع الخاص المصري والهولندي في مجال الخدمات البيئية. كما أن هناك بروتوكولات تعاون بين وزارة البيئة واتحاد الصناعات المصرية ومدينة العاشر من رمضان لدعم الشراكة مع القطاع الخاص لتنفيذ مبادرات الإدارة البيئية المتكاملة في مجال الصناعة.

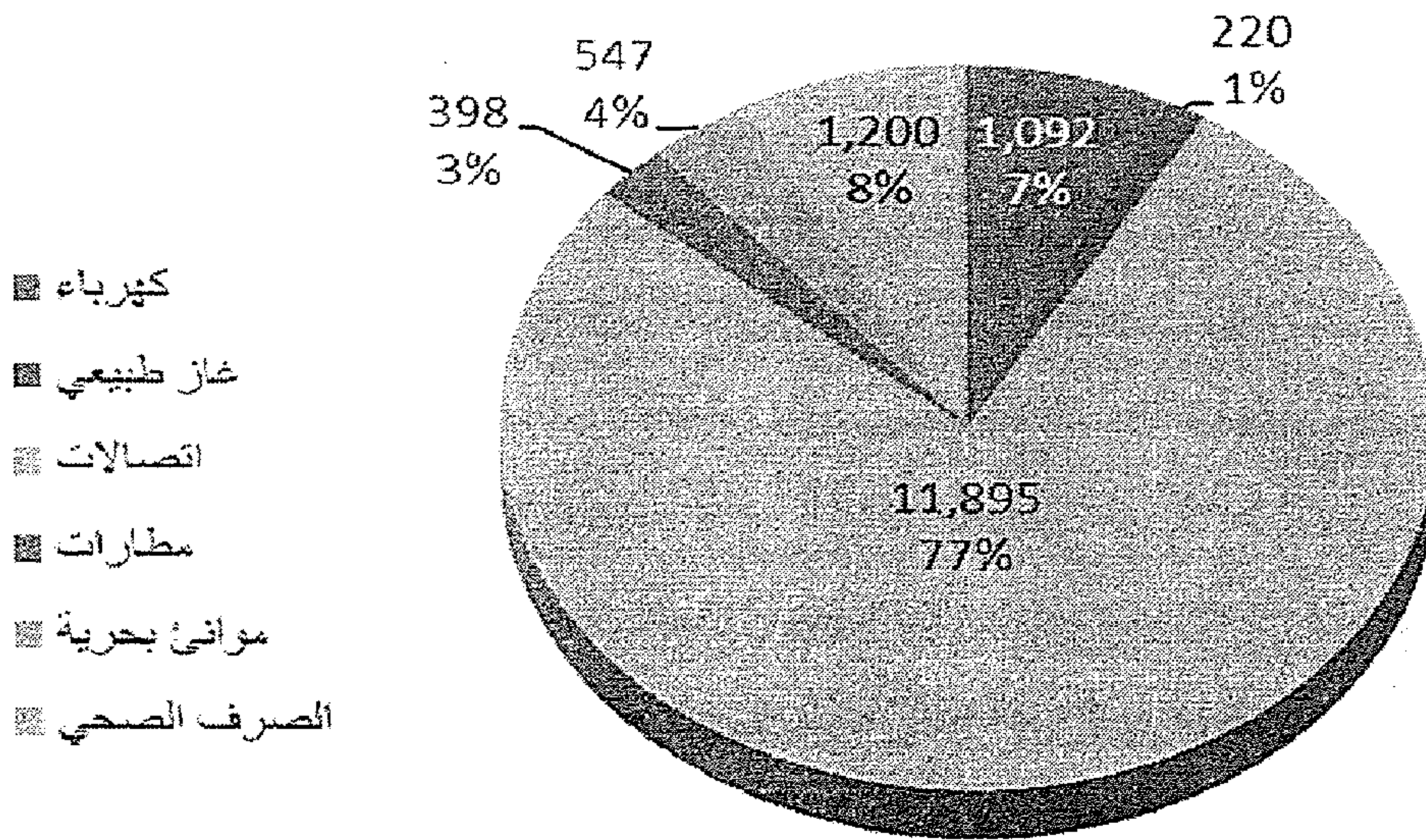
جدول رقم (3)

عدد وقيمة المشروعات بنظام شراكة القطاع الخاص في البنية التحتية وفقا للقطاع في مصر خلال الفترة 1990-2007

القطاع	عدد المشروعات	حجم الاستثمارات (البليون دولار)	النسبة إلى إجمالي الاستثمارات (%)
(1) قطاع الطاقة			8,5
كهرباء	3	1,092	7,1
غاز طبيعي	1	220	1,4
(2) قطاع الاتصالات			
اتصالات	7	11,895	77
(3) النقل			6
مطارات	7	398	2,5
موانئ بحرية	3	547	3,5
(4) الصرف الصحي			
الصرف الصحي	1	1,200	7,8
الإجمالي	22	15,352	100

المصدر : بوابة الاستثمار من مصر، الشراكة مع القطاع الخاص. www.investment.gov-eg

شكل رقم (3): قيمة المشروعات بنظام شراكة القطاع الخاص في البنية التحتية وفقا للقطاع



2-4 : مشروعات الشراكة الحالية :

اعتمدت مصر استراتيجية جديدة للشراكة بدءا من العام 2008 وبالتوازي مع العمل على تكوين اطر تشريعية وتنظيمية للشراكة. وامتدت الشراكة حاليا لتشمل قطاع التعليم، الصحة والصرف الصحي والنقل وقطاعات أخرى. يوضح الجدول رقم (4) القطاعات المختلفة التي تغطي الشراكة في مصر وتوصيف للمشروعات المدرجة ضمن نظم الشراكة سواء الحالية أو المستقبلية.

جدول رقم (4)

المشاريع المدرجة لنظم الشراكة في مصر

م	اسم المشروع	تاريخ المشروع	القطاع	جهة التعاقد	حالة المشروع
1	محطة معالجة مياه الصرف الصحي القاهرة الجديدة	27 مايو 2009	محطات الصرف الصحي		حالي
2	محطة معالجة مياه الصرف الصحي 6 أكتوبر		محطات الصرف الصحي	الإسكان والمرافق	حالي
3	مشروع محور روضن الفرج		الطرق والمحاور	الجهاز المركزي للتعمير	حالي
4	محطة معالجة مياه الصرف الصحي غرب الإسكندرية		محطات الصرف الصحي	الإسكان والمرافق	تحت الإنشاء
5	بناء مستشفيات جامعة الإسكندرية		التعليم العالي	جامعة الإسكندرية	حالي
6	محطة معالجة مياه الصرف الصحي ابورواش		محطة معالجة المياه	وزارة الإسكان والمرافق	حالي
7	مشروع الشراكة لبناء المدارس		المدارس	الهيئة العامة للأبنية التعليمية	تحت الإنشاء
8	محطة تمكن مياه الغردقة، و شمال ميناء، وج السويس		محطة معالجة المياه	الإسكان والمرافق	تحت الإنشاء
9	مشروع مستشفي بولاق والعباسية		المستشفيات	وزارة الصحة	تحت الإنشاء
10	طريق محاجر الجلالة		الطرق والمحاور	وزارة النقل	تحت الإنشاء
11	مجمعات إنتاج الخبز		قطاعات أخرى	وزارة الضمان الإجمالي	تحت الإنشاء
12	محطة معالجة مياه الصرف الصحي	26 ديسمبر 2008	محطات الصرف الصحي	الإسكان والمرافق	تحت الإنشاء
13	محطة معالجة مياه الصرف الصحي حلوان		محطات الصرف الصحي	الإسكان والمرافق	تحت الإنشاء

المصدر : الوحدة المركزية للشراكة مع القطاع الخاص، المشروعات

www-pppcentraulunit.mof.gov- eg

4-3 : الرؤية العامة لتفعيل لشراكة القطاع الخاص في مصر : (لجنة الخطة والموازنة ، 2010)

على الرغم من زيادة الاستثمارات الحكومية من نحو 23 مليار جنيه في عام 2005/2004 إلى أكثر من 43 مليار جنيه في عام 2009/2008، فأن الزيادة الحقيقية في مستويات التنفيذ العيني لتلك الاستثمارات لا تتناسب مع طموح المجتمع وتطلعاته التنموية.فالقيمة الحقيقية في استثمارات السنة المالية 2009/2008 لا تتعدى 30 مليار جنيه فقط بأسعار 2005/2004. هذا فضلا عن أن الجانب الأعظم من الزيادة في الاستثمارات الحكومية في الأعوام الأخيرة تم توجيهها إلى قطاع مياه الشرب والصرف الصحي، حيث تضاعفت استثمارات هذا القطاع خمس مرات خلال السنوات الخمس الأخيرة؛ لتصل إلى 40 مليار جنيه على مدار تلك السنوات، منها حوالي 30 مليار جنية في عامي 2009/2008، 2010/2009.

وبالتالي فأن القطاعات الأخرى للبنية الأساسية والمرافق العامة لا تزال في حاجة ماسة إلى جهد استثماري أكبر في الأجل المنظور، وبما يرفع سقف النمو في المجتمع ويحقق النقلة النوعية المطلوبة في مستوى معيشة الأفراد. ويأتي على رأس القطاعات التي تحتاج إلى زيادة استثماراته بشكل جوهري ما يلي :

4-3-1 : قطاع النقل والطرق :

يعد تطوير قطاع النقل والطرق من أهم العناصر الحاكمة لحركة التنمية " والعمران في المجتمع. وفي هذا الشأن هناك ضرورة استكمال وتحديث منظومة النقل والطرق في المجتمع وبما يسهم في خلق شرايين جديدة للتنمية. وهناك عدة عوامل تؤكد أهمية الإسراع بأحداث نقلة كبيرة في حجم الاستثمارات الموجهة لقطاع النقل. ويأتي على رأس تلك العوامل ما يلي :

- حتمية إحداث نقلة نوعية كبيرة في حجم الاستثمارات الموجهة لقطاع الطرق، وبما يستوعب الزيادة الهائلة في عدد السيارات ووسائل النقل الأخرى، ويحد من التزايد المستمر في الكثافة والاختناقات المروية الملحوظة حاليا، ليس في المدن الكبرى فحسب وفي الطرق بين عواصم المحافظات والمراكز أيضا. حيث يمكن رصد ما يلي :

- حدوث زيادة كبيرة في عد السيارات الملاكي في مصر، فبيانات الجهاز المركزي للتعبئة العامة والإحصاء تشير إلى زيادة تلك السيارات بنسبة 48,6% خلال الفترة (2005- 2009). فلدينا الآن 204 مليون سيارة ملاكي مرخصة، منها أكثر من 230 ألف سيارة تم ترخيصها خلال عام 2009 فقط. وتؤكد البيانات أن هذه الزيادة في السيارات الملاكي في عديد من المحافظات الريفية أعلى من المتوسط العام على مستوى الجمهورية، حيث أن نسبة الزيادة في السيارات الملاكي خلال هذه الفترة في محافظة الشرقية وصلت 67،5%، والسويس 73،8% وسوهاج 65،1% والمنيا 67,7% والغربية82%.

- زيادة عدد سيارات النقل في مصر بنسبة 15% خلال الفترة (2005- 2008)، فضلاً عن زيادة عد سيارات الأجرة خلال تلك الفترة بشكل كبير في معظم محافظات الجمهورية. ففي محافظة بني سويف زاد عدد سيارات الأجرة خلال تلك الفترة بنسبة 46%، وفي محافظة سوهاج بنسبة 35 %، وفي محافظة بور سعيد بنسبة 41 %، وفي محافظة المنيا بنسبة 47 %. وكذلك زيادة عدد السيارات السياحية من حوالي 8078،7 ألف سيارة في عام 2005 إلى 23،7 ألف سيارة في عام 2010، بنسبة 170%.

- الحاجة التي تبني خطة مستدامة للأنفاق الاستثماري في الهيئة القومية للسكك الحديدية لأحداث التطور المطلوب في هذا المرفق الحيوي على الرغم مما شهده الإنفاق الاستثماري لهيئة السكة الحديد من تطور نسبي في السنتين الأخيرتين. ففي عام 2009/08 بلغ هذا الإنفاق نحو 3.2 مليار جنية في مقابل 3.4 مليار جنيه في عام 2008/07، ونحو1.0 مليار جنية في المتوسط خلال الفترة من 04/ 2005 – 2007/06. ومع هذا لا يزال هذا المرفق الحيوي يحتاج إلى جهد استثماري أكبر. لدينا 705 محطة تم تطوير 53 منها و2650 عربة عادية لا زالت في حاجة إلى مزيد من التطور. لدينا أيضا 1261 مزلقان، تم الانتهاء من تطوير 345 مزلقان منها فقط كما يحتاج مرفق السكك الحديدية إلى جهد اكبر لرفع معدلات الأمان، وتحسين المظهر العام ومستوى النظافة به.
- أهمية استكمال حركة التطوير بالموانئ والمطارات المصرية، وإنشاء محطات متطورة للحاويات، وتوفير الثلاجات اللازمة لحفظ السلع الغذائية المعدة للتصدير، وتطوير أرصفة للخدمات.
- ضرورة العمل على الانتهاء من المرحلتين الأولى والثانية للخط الثالث لمترو الإنفاق وتوفير الاستثمارات المطلوبة لأحداث التطوير المطلوب في قطاع النقل النهري.

4-3-2 قطاع الزراعة والري :

قطاع الزراعة والري قطاع حيوي يرتبط بشكل مباشر بمصالح سكان الريف والذي يمثلون أكثر من 55% من سكان مصر، فضلاً عن دوره المحوري في خلق فرص العمالة وتحقيق العديد من الأهداف القومية والتنموية. وسعياً نحو إحداث النهضة المطلوبة في هذا القطاع تستهدف الحكومة ضخ ما يزيد على 140 مليار جنية من الاستثمارات العامة والخاصة لتهيئة البنية التحتية ودفع منظومة الإنتاج الزراعي.

وفي هذا الشأن تشير البيانات الختامية للموازنة العامة إلى ما يلي :

- تراجع استثمارات قطاع الري من نحو **2.6** مليار جنيه في عام **2004/ 2005** إلى نحو **2.0** مليار جنيه فقط في عام **2008/ 2009**. وبالتالي تراجعت القيمة الحقيقية للتنفيذ العيني لاستثمارات هذا القطاع من نحو **2.6** مليار جنيه في عام **2005/2004** إلى نحو **1.4** مليار جنيه فقط في عام **2008 / 2009**.

- التراجع الحاد في استثمارات هيئة مشروعات التعمير والتنمية الزراعية والمنوط بها تهيئة البنية الأساسية لقطاع الزراعة. فقد بلغت تلك الاستثمارات حوالي **86** مليون جنيه في المتوسط خلال السنوات (**2004 / 2005 - 2008 / 2009**) في مقابل نحو **430** مليون جنيه في عام **98 / 1999** فقط.

وهناك عدة تحديات وأولويات ملحة في قطاع الزراعة والري تستوجب توجيه جهد استثماري أكبر لتحقيق التطوير المطلوب في هذا القطاع ومن أهمها :

- تحديث وإعادة هيكلة هيئة مشروعات التعمير والتنمية الزراعية لتقوم بدورها في تطوير البنية التحتية لقطاع الزراعة.

- الاستمرار في عمليات الصرف المغطى واستكمال برنامج تطوير أنظمة الري في الأراضي القديمة بأجمالي **5.5** مليون فدان.

- وضع حلول جذرية لمشكلة وصول المياه إلى نهائيات الترع والتي يعاني منها جموع الفلاحين من خلال تطوير عمليات التكريك، وتطهير الترع والمجاري المائية؛ بهدف تحقيق الانتظام والانسيابية في عمليات الري.

- التوسع في استخدام أنظمة التسوية بالليزر في أراضي الدلتا وتوصيل هذه الخدمة للمساحات الصغيرة بهدف الحفاظ على الموارد المائية ورفع الكفاءة الإنتاجية للأراضي الزراعية.
- تفعيل التوجه نحو إقامة مجمعات زراعية صناعية متكاملة لزيادة القيمة المضافة للحاصلات الزراعية وتحسين إنتاجية الفلاح وزيادة دخله.
- استكمال تنفيذ مشروع قناة جونجلي بجنوب السودان بهدف إتاحة نحو 2 مليار متر مكعب أضافي فضلا عن تفعيل التوجه نحو أنشاء مركز متخصص في أبحاث تكنولوجيات معالجة المياه.

4-3-3 قطاع التعليم :

التعليم هو بوابة المستقبل. بالرغم مما يشهده قطاع التعليم من تطوير واضح، خاصة في قطاع التعليم قبل الجامعي، فان استكمال منظومة تطوير هذا القطاع تتطلب ضخ مزيد من الإنفاق الاستثماري، حيث هناك عدة عناصر يجب التركيز عليها نتمثل في :

- أهمية أن تشهد السنوات القليلة القادمة مضاعفة الإنفاق على البعثات التعليمية بما يوازي خمسة أضعاف مستوى الإنفاق الحالي، بهدف الاستمرار في رفع كفاءة العنصر البشري وأحداث النهضة المطلوبة في المجتمع المصري.
- ضرورة رفع مستويات التنفيذ العيني في خطة بناء المدارس لتتواكب مع استمرار الزيادة السكانية في المجتمع المصري، وتحقق الخفض المستهدف في كثافة الفصول وقد بدت بالفعل فعلى الرغم من أن عدد سكان في الفئات العمرية أقل من عشرين سنة (أي في مرحلة التعليم قبل الجامعي) يمثلون حاليا ما يقارب 45% من جملة السكان، فأن هناك تراجع واضح في القيمة الحقيقية للتنفيذ العيني لخطة بناء المدارس. ففي عام 2005/2004 وصل

حجم الإنفاق الاستثماري لهيئة الأبنية التعليمية إلى حوالي مليار جنيه. وبالرغم من زيادة قيمة هذا الإنفاق إلى نحو 1.3 مليار جنيه في عام 2008 / 2009 فأن القيمة الحقيقية لهذا الإنفاق تنخفض إلى 0.9 مليار جنيه فقط بأسعار سنة 2004 / 2005.

- الحاجة لزيادة الإنفاق الاستثماري لقطاع المستشفيات الجامعية التابع لوزارة التعليم العالي. فالمستشفيات الجامعية تمثل المستوى الأول من الخدمة الصحية والتعليمية في مصر. ألا أن الملاحظ حدوث انخفاض في حجم الإنفاق الاستثماري لتلك المستشفيات هذا الإنفاق انخفض من نحو 180 مليون جنيه في عام 05/ 2006 إلى نحو 159 مليون جنيه في 07 / 2008 ورغم زيادته إلى 540 مليون جنيه في 08 / 2009 ألا أنه عاود الانخفاض في موازنة 09 / 2010 ليصل إلى نحو 400 مليون جنيه فقط. وبالتالي أن التحديات التي تواجهها تلك المستشفيات ونسب الإشغال بها تتطلب جهد استثماري أكبر لتمكينها من القيام بدورها المحوري على المستويين الصحي والتعليمي.

4-3-4 قطاع التنمية الصناعية :

تقوم هيئة التنمية الصناعية بدور حيوي في تطوير قطاع الصناعة في مصر من خلال: توفير المعلومات والتخطيط الصناعي وإجراء البحوث والدراسات الفنية وإنشاء وتنمية المناطق الصناعية ودعم نقل التكنولوجيا وتعميق التصنيع المحلي وترشيد الطاقة. وكذلك حاجة الهيئة لتوجيه مزيد من الإنفاق الاستثماري للتوسع في عمليات التدريب وتخطيط وتنمية المناطق الصناعية وترشيد استخدام المياه في الإغراض الصناعية، وغير ذلك.

4-3-5 قطاع التجارة الداخلية :

يأتي تطوير البنية التحتية لقطاع التجارة الداخلية على رأس أولويات الحكومة. وبالتالي لا بد من زيادة الاستثمارات الموجهة لهذا القطاع بهدف :

- الاستمرار في أنشاء المراكز التجارية المتطورة ومراكز البيع بالتجزئة والأسواق المتكاملة للمنتجات الغذائية.. فهذه المراكز والأسواق تعمل على توفير السلع المطلوبة للمواطنين في عواصم المحافظات المختلفة بأسعار مناسبة، فضلا عن أنها تتيح مزيدا من فرص العمل والتشغيل.
- التوسع في توفير الصوامع ومنافذ بيع المحاصيل الزراعية بالقرب من مناطق زراعتها وفضلا عن الاستثمارات المطلوبة للقطاعات السابق الإشارة إليها وغيرها، وبالتالي هناك أهمية للاستمرار في توجه الحكومة نحو إحداث زيادة مستمرة في حجم الاستثمارات الموجهة لقطاع مياه الشرب والصرف الصحي. فعلى الرغم من الطفرة الكبيرة في استثمارات هذا القطاع في السنوات الأخيرة يلاحظ أن نسبة القرى المتصلة حاليا بشبكة للصرف الصحي لا تتعدى 8% فقط، ناهيك عما سيسفر عنه التطور الواضح في حركة العمران من توسع في مساحة القرى القائمة، ونشأة قرى وتجمعات عمرانية جديدة.

ومما سبق يتضح أن حجم الجهد الاستثماري المطلوب لقطاعات البنية الأساسية والمرافق العامة يتخطى بكثير سقف الموارد العامة للدولة، خاصة في ظل التنامي المستمر في حجم الإنفاق الجاري والحتمي، والذي يستوعب حاليا نحو 80 % من حجم الإنفاق العام للدولة.

- 76 مليار جنيه تحملتها الموازنة العامة لدفع أجور العاملين بالدولة في عام 2008 / 2009، ومن المتوقع إن يصل حجم هذا الإنفاق إلى 95 مليار جنيه في مشروع الموازنة الجديدة 2010 /2011، وبما يوازي نحو 25% من حجم الإنفاق العام في الموازنة الجديدة. ومن المتوقع إن يستحوذ الإنفاق على الأجور على نصيب متزايد من الإنفاق العام في السنوات القادمة مع البدء في ضم العلاوات ذات النسب المرتفعة التي تم إقرارها في السنوات الأخيرة.
- 21 مليار جنيه تحملتها الموازنة لدعم السلع التموينية في عام 2008 / 2009، في مقابل 11 مليار جنيه في عام 2004 / 2005.
- 62 مليار جنيه حجم الإنفاق على دعم المنتجات البترولية في عام 2008 / 2009، في مقابل مليار جنيه فقط في عام 98/ 1999.
- هناك حاجة مجتمعية ضرورية إلى الاستمرار في توسيع مظلة الضمان الاجتماعي في السنوات القادمة مع الاستمرار في رفع قيمة هذا المعاش فضلا عن الاستمرار في برامج الدعم الأخرى مثل دعم الإسكان لمحدودي ودعم الأدوية ولبن الأطفال والعلاج على نفقة الدولة ودعم النقل العام والسكك الحديدية وغيرها.

تعتمد رؤية مصرفي الشراكة على استمرار التوسع الحتمي في الإنفاق الجاري من ناحية وسقف الاقتراض السنوي واعتبارات الحفاظ على السلامة للدولة من ناحية أخرى، وتشير البيانات أن نسبة الاستثمارات الحكومية للإنفاق العام تشهد تراجع مستمر بالرغم من الزيادة المهمة في حجم الاستثمارات الحكومية في الفترة الأخيرة في أطار برنامج الحفز المالي، حيث انخفضت تلك النسبة من 13% في عام 2004 /2005 إلى 11.7% فقط في عام 2008 /2009. وتشير المؤشرات الأولية لمشروع موازنة 2011/10 إلى إن حجم

الاستثمارات الحكومية سوف ينخفض بما لا يقل عن 10 مليار جنيه عن قيمة الاستثمارات الفعلية في عام 2008 / 2009 والبالغة 43 مليار جنيه، وهو الأمر الذي يشير إلى ما ستشهده الموازنة الجديدة 2010/ 2011 والموازنات القادمة من تباطؤ أكبر في معدلات التنفيذ العيني للعديد من المشروعات والمرافق العامة كنتيجة للتزايد المستمر في حجم الفجوة السنوية بين الاعتمادات الاستثمارية التي تطلبها الجهات والاعتمادات التي ترصدها لها وزارة المالية في مشروع الموازنة، فقد وصلت هذه الفجوة إلى أكثر من 53% من حجم الاعتمادات المطلوبة من هيئة الأبنية التعليمية في موازنة 2010/2009، ووصلت إلى 34% من حجم الاعتمادات المطلوبة من وزارة الإسكان والمرافق في موازنة 2010/2009 وذلك بعد إضافة نحو 10 مليار جنيه زيادة في اعتمادات الوزارة تم إقرارها خلال السنة في إطار برنامج التحفيز المالي، وهو ما يوضحه الجدول رقم (5).

جدول رقم (5)

الاعتمادات الاستثمارية المطلوبة والمدرجة من بعض جهات الموازنة

خلال الفترة (2007 / 2008 – 2009 / 2010)

القيمة بالمليون جنيه

الوزارة / الجهة	موازنة 2010/2009			موازنة 2009/2008			موازنة 2008/2007		
	الاعتمادات التي رصدتها وزارة المالية	الاعتمادات المطلوبة من الجهة	الفرق	الاعتمادات التي رصدتها وزارة المالية	الاعتمادات المطلوبة من الجهة	الفرق	الاعتمادات التي رصدتها وزارة المالية	الاعتمادات المطلوبة من الجهة	الفرق
وزارة الإسكان والمرافق	16000.0	24300.0	8300.0	16930.0	25670.0	15770.5	2210.0	3600.0	1390.0
الهيئة العامة للطرق والكباري	3500.0	4000.0	500.0	977.0	2281.0	1304.0	1500.0	2832.0	1332.0
وزارة الزراعة واستصلاح الأراضي	673.0	1400.0	727.0	663.6	905.4	241.8	321.7	1168.5	846.8
وزارة الموارد المائية والري	4126.0	5592.0	1466.0	522.5	662.5	140.0	1849.6	2614.18	765.2
هيئة الأبنية التعليمية	1122.7	2403.8	1281.1	1037.3	1287.3	400.0	949.4	1697.8	748.4
وزارة الصحة والسكان	2664.2	3200.0	535.8	1993.6	4709.0	3115.4	1085.0	1494.0	409.0

المصدر: مجلس الشعب، تقرير لجنة الخطة و الموازنة، التقرير الرابع، أبريل 2010 ص 13

كما سبق تتبلور الرؤية العامة لتفعيل شراكة القطاع الخاص في مشروعات البينة الأساسية والمرافق العامة في مصر في تحقيق ما يلي :

– ضرورة الإسراع في تنفيذ تلك المشروعات بمعدلات تتخطى سقف الاقتراض والموارد العامة وتتناسب مع طموحات المجتمع وتطلعاته.

– تمكين الحكومة من توجيه جانب أكبر من مواردها العامة للأنفاق الجاري والحتمي والذي يصعب أجراء أية مقايضة بشأنه. وتركيز جهدها الاستثماري في المشروعات العامة الاستراتيجية وغير الجاذبة للقطاع الخاص، وبما يحدث النقلة النوعية المطلوبة في حجم الاستثمارات القومية ويرفع معدل النمو والتوظيف في المجتمع.

4-4 : الرؤية المستقبلية للشراكة في مصر :

تتضمن الرؤية المستقبلية للشراكة في مصر كما حددتها وزارة المالية إنشاء ثلاثة كيانات مالية وتنظيمية لتحسين كفاءة وفعالية نظم الشراكة ولخلق مؤسسات سوقية لنمو مشروعات الشراكة وتتمثل هذه الكيانات في:

4-4-1: صندوق التحضير لمشروعات الشراكة (ppf) :

نظرا لكون إجراءات التحضير والطرح لمشروعات الشراكة ذات إجراءات مركبة ومكلفة عن مثيلتها من المشروعات التي تطرح بالطرق التقليدية. كما أن تكلفة طرح مشروعات الشراكة تشكل عبئا كبيرا على ميزانية الوزارات المعنية وانطلاقا من ذلك، فأن الصندوق المقترح يهدف في المقام الأول إلى تمويل أتعاب مستشاري الطرح. ومن الغني عن الذكر أن تحضير قائمة من المشروعات المستقبلية تحت مظلة الشراكة يعد شئ حيوي لمصر. ورغم من أن الحكومة المصرية قد لا تنفق مبالغ كبيرة في مرحلة تحديد وتحضير وطرح مشروعات البنية التحتية التي تطرح بنظام الطرح العام. ألا أن التوفير في تكلفة التحضير

أو البحث النافي للجهالة لمشروعات الشراكة يؤدي إلى ارتفاع قيمة العطاءات التي يتم تقديمها من القطاع الخاص وبالتالي ارتفاع تكلفة مشروعات الشراكة وسوف تتمثل أهداف الصندوق في :

- تنمية أفضل لمشروعات الشراكة من قبل الهيئات العامة.
- يتم اتخاذ القرارات من قبل الحكومة المصرية بناء على دراسات جدوى عالية الجودة.
- تقوم الحكومة المصرية بمشروعات شراكة يمكن تنفيذها وتمويلها من قبل القطاع الخاص.
- التأكد من أن كافة المشروعات التي يتم تمويل أتعاب استشاريها من قبل صندوق التحضير لمشروعات الشراكة تتم بناءا علي أفضل التطبيقات وإرشادات الوحدة المركزية للشراكة.
- مساعدة إدارة المشروعات والكفاءات الفنية التابعة للهيئات العامة في تنمية كفاءتها لطرح مشروعات الشراكة.
- التأكد من أن صندوق التحضير لمشروعات الشراكة يوفر تغطية مالية جزئية من مشروعات الشراكة كلما يصبح ذلك ممكنا.
- تنمية سوق الخدمات الاستشارية لمشروعات الشراكة في مصر.
- توفير الإلية للمنظمات المانحة وذات الإغراض المتعددة للمشاركة في التمويل والتوسع في تحقيق الأهداف.

4-4-2 : صندوق تمويل البنية التحتية :

تأسيس صندوق تمويل البنية التحتية بالعملة المحلية ضرورة لتمكين المستثمرين في تلك المشروعات من تخفيف مخاطر فروق وتحويل العملة. وعلى الرغم من أن السوق المصرفي في مصر تتوافر لديه السيولة ألا أنه بات من الصعب على المشاريع الممولة محليا الحصول على تمويل طويل الأجل نتيجة للعوامل الآتية :

- انخفاض قدرة البنوك لتقييم مشاريع البنية التحتية للشراكة.
- عدم إصدار الحكومة لأذون الخزانة أو السندات الحكومية بصورة دورية لأمد طويل لتمكين البنوك من تسعير المخاطر طويلة الأجل.

وبناء على ذلك فأن أنشاء صندوق تمويل البنية التحتية يلعب دورا محوريا في تنمية القروض طويلة الأجل لأغراض تمويل مشروعات البنية التحتية بمعرفة القطاع الخاص. وسيتم إنشاء هذا الصندوق كمؤسسة غير بنكية بمساهمات حكومية تمثل الأقلية وتشغيله كجهة تجارية تعمل طبقا لقواعد الهيئة العامة لسوق المال وسيعتمد هذا الصندوق على رفع رأس ماله من رأس المال المحلي والعالمي وسيستفيد من الضمانات الممنوحة من الحكومة المصرية. سيشكل هيكل المساهمين في هذا الصندوق من البنوك المحلية وهيئات المعاشات المحلية وهيئات استثمار عالمية. يحتاج هيكل الحكومة لهذا الصندوق إلى مزيد من التطوير عن طريق مساعدات فنية سيتم تحديدها في المستقبل. سيوفر البنك الدولي المساعدات الفنية إلى صندوق تحضير مشروعات الشراكة وصندوق تسهيل وتميل البنية التحتية.

4-4-3 صندوق فروق الجدوى لمشروعات البنية الأساسية :

تحتاج الحكومة المصرية إلى إنشاء صندوق خاص لتوفير الدعم الرأسمالي اللازم لتحويل مشروعات الشراكة إلى مشاريع ذات جدوى تجارية والتي يكون لها مردود اقتصادي وليس عائد تجاري وسيعتبر أداة تجعل مشروعات الشراكة مشاريع ذات جدوى. والمقترح من قبل البنك الدولي أن إنشاء هذا الصندوق لتوفير المساعدة المالية في شكل منح أو طرح مشروعات البنية التحتية ذات الجدوى الاقتصادية بهدف تحويلها إلى مشروعات تجارية ذات جدوى مالية أذا تم تنفيذها عن طريق مشروعات الشراكة. ويؤسس إطار العمل الخاص بهذا الصندوق على المحاور الرئيسية التالية:

- الاعتماد على العروض المتنافسة التي تعتمد على دعم محدود.
- استخدام نماذج العقود التي تم صياغتها من قبل الوحدة المركزية للشراكة مع القطاع الخاص.
- وضع حد أقصى لنسب التكاليف التي يتعين تغطيتها عن طريق الدعم.

الفصل السابع

اقتصاديات الفساد

الفصل السابع

اقتصاديات الفساد

مقدمة

1- **تعريف الفساد وأنواعه وأسبابه.**

1-1 تعريف الفساد.

1-2 أنواع الفساد.

1-3 أسباب الفساد.

2- **آثار الفساد على الاقتصاد القومي.**

3- **أدوات مواجهة الفساد.**

4- **قياس الفساد.**

الفصل السابع

اقتصاديات الفساد

مُقَدِّمَة

يشكل الفساد الواسع الانتشار والمستمر أحد المشاكل الرئيسية التي تواجه قطاع الأعمال والحكومات والأفراد في جميع أنحاء العالم؛ ذلك أنه أصبح منذ تسعينات القرن الماضي مشكلة عالمية. فالفساد يقلل من كفاءة الحكومات وتمثل عائقاً رئيسياً أمام تحقيق عمليات التنمية المستدامة على جميع المستويات.

ويتعرض الفصل للفساد بشكل عام من حيث مفاهيمه وأنواعه وأسبابه، ثم دراسة آثاره على الاقتصاد القومي، هذا بالإضافة إلى عرض أهم أدوات مواجهته. وينقسم البحث إلى ثلاثة أقسام حيث يتناول القسم الأول تعريف الفساد وأنواعه وأسبابه. ويتعرض القسم الثاني لدراسة آثاره الاقتصادية. ويختص القسم الثالث بأدوات مواجهة الفساد.

1- تعريف الفساد وأنواعه وأسبابه

1-1 : تعريف الفساد :

توجد تعريفات عديدة للفساد سنقتصر فقط على تعريفين منها هما التعريف الذى قدمه فيتو تانزى Vito Tanzi، وتعريف البنك الدولي. وفيما يتعلق بالتعريف الأول يعرف تانزى الفساد بأنه تعمد عدم تطبيق قواعد العمل في التعامل مع كافة الأطراف بهدف الحصول على مزايا شخصية أو مزايا لذوى الصلة. ويتضمن ذلك التعريف أن الفساد يتحقق عندما يكون للعلاقات الشخصية أو غيرها دور في اتخاذ القرار الاقتصادي المرتبط بمصالح عدة أطراف. ذلك أن التحيز

إلى جانب أحد الأطراف المرتبطة بالقرار الاقتصادي يعد شرطاً ضرورياً لسيادة الفساد، ففي غياب التحيز يغيب الفساد.

ويعرف البنك الدولي الفساد بأنه إساءة استخدام الوظيفة العامة لتحقيق مكاسب خاصة. ويركز هذا التعريف على الفساد في السلطات العامة وإساءة استخدامها، ويربط بين الفساد وأنشطة الدولة وتدخلها في السوق ووجود القطاع العام. ومن ثم فإن هذا التعريف يستبعد إمكانية وجود الفساد في القطاع الخاص، ويركز بصفة مطلقة على الفساد في القطاع العام. ويتسق هذا التعريف مع رأى جارى بيكر Gary Becker الذى يقول " إذا ألغينا الدولة، فقد ألغينا الفساد ".

ويضاف على ما سبق ضرورة إدخال بعض النواحي الأخلاقية في تعريف الفساد حيث يعتبر الفساد ممارسة غير مقبولة من الناحية الأخلاقية، وهو شر يجب مناهضته لأن وجوده في حد ذاته مناف للقواعد الأخلاقية الأساسية. على أن التحليل الذى نحن بصدده هنا سوف يكون محايداً تماماً. لن نتعرض فيه للنواحي الأخلاقية.

2-1 : أنواع الفساد :

يمكن القول بصفة عامة أنه توجد ثلاثة أنواع من الفساد. ويشتمل النوع الأول على الفساد الذى يؤدى إلى تيسير حصول الفرد على حق من حقوقه القانونية وهو هنا فساد دون سرقة. فوفقاً لما يقوله شليفر وفيشنى Schleifer & Vishney إذا قدم شخص رشوة لتخطى الصفوف وللحصول على خدمة قانونية من جميع الوجوه فإن هذا يعتبر فساداً ذلك أن القصور في تقديم الخدمات الإدارية يمكن أن يكون متعمداً بهدف خلق الريع وإعادة توزيعه.

ويختص النوع الثاني بالفساد الذى ينتهك القواعد القانونية حيث يؤدى إلى التطبيق المتحيز لهذه القواعد. ويطلق على هذا النوع الفساد الإداري وهو أكثر أنواع الفساد وضوحاً. وأهم الآثار المباشرة لهذا النوع من الفساد هي عدم تطبيق التشريعات والسياسات العامة بشكل عادل.

ويتمثل النوع الثالث في الفساد الذى يهدف إلى تغيير القواعد المنظمة للدولة من قواعد تراعى المصلحة العامة إلى قواعد وتعليمات تحابى مصالح المفسدين. وقد استخدم البنك الدولي هذا النوع أساساً لتفسير واقع الحياة السياسية في بعض الدول.

وقد دلت الدراسات التطبيقية في مجال الفساد أن مستوياته تختلف باختلاف النظم السياسية والاقتصادية بين بلدان العالم، فالبلدان التي تتبنى النظام الشمولي وهيمنة الدولة على النشاط الاقتصادي تواجه مستوى مرتفعاً من الفساد (High-Level Corruption) يطال كبار المسئولين الحكوميين ويسمى الفساد الأسود (Black Corruption) وهو الفساد الذى ينتج عنه مخاطر وأضرار كبيرة على الدولة والمجتمع والذى يتعلق بسوء استعمال السلطة من أجل الحصول على منافع خاصة تتمثل في عقد الصفقات التجارية الكبيرة في إطار العلاقات الدولية. ويوجد نوع آخر من الفساد يسمى الفساد الأبيض (White Corruption) الذى قد يعد مقبولاً بين أغلب أفراد المجتمع ويتمثل بممارسات غير قانونية لكنها تظهر على السطح كواقع مقبول من قبل المجتمع مثل ظاهرة التهرب من الضريبة، وعدم دفع حقوق الدولة إلا أنها تعكس تأثيرات أدائية سلبية على الهيكل الاقتصادي، ويسمى هذا النوع أحياناً الفساد ذو المستوى المنخفض (Low Level Corruption)، ويشمل أيضاً ممارسات الفساد الروتينية من غالبية صغار موظفي الدولة (كتقديم الرشاوى بمبالغ صغيرة) لتسهيل إنجاز معاملات رسمية وهو الفساد غير المنظم (Chaotfic Corruption).

ومن هذا المنطلق يوجد نوع ثالث من الفساد يسمى الفساد الرمادي (Gray Corruption) حيث يمثل ممارسات فساد مقبول لدى بعض الشرائح الاجتماعية المستفيدة منه ومرفوض من قبل شرائح أخرى، وتكون بواعث هذا الفساد عوامل متداخلة اقتصادية واجتماعية مثل حالات المحاباة والوساطة وغيرها.

3-1 : أسباب الفساد

توجد أسباب عديدة وراء ظهور الفساد في المجتمعات المختلفة منها أسباب اقتصادية وتنظيمية وسياسية واجتماعية وقانونية إلا أننا سوف نتناول أهم هذه الأسباب فيما يلي :

(1) عدم وضوح القوانين والأنظمة وتعقيدها وعدم تطبيقها بشكل ملائم وعادل : ذلك أن فرص الفساد تخلق وتتزايد في ظلها حيث تستكشف الطرق التي تمكن من تجنب سريانها. أي أن الفساد يتزايد في ظل الأنظمة التي تغص بالقوانين غير الملائمة، وغير الواضحة، والمبالغ فيها، وغير المنشورة أو المعلنة، والتي غالباً ما يتم تغييرها وتعديلها. كما أن التطبيق الضعيف للقوانين والأنظمة يعد سبباً رئيسياً للفساد ومع ذلك غالباً ما يتم إغفاله، فتوجد العديد من الأمثلة على الدول التي تعتمد التشريعات الهادفة إلى الحد من الفساد أو القضاء على أحد مصادره من خلال سن القوانين لتبسيط الإجراءات غير أن مثل هذه التشريعات لا تجد طريقها إلى التطبيق العملي أبداً. وهذا الغياب للتطبيق يخلق أنظمة مزدوجة حيث تبدو الأنظمة الصحيحة قائمة وفي مكانها الصحيح غير أن الفساد مازال منتشراً. ومن الجدير بالذكر هنا أن مؤسسات تطبيق القانون تكون في أغلب الأحيان هي المؤسسات الأكثر فساداً وبخاصة على المستوى المحلي حيث يفضل المواطنون ومعهم مؤسسات الأعمال غالباً دفع رشوة صغيرة بدلاً من مواجهة عقوبة جنائية.

(2) غياب الشفافية والمساءلة : يتمثل أحد الأسباب وراء ظهور الفساد وارتفاع مستوياته في غياب الشفافية والمساءلة. ذلك أن غياب الشفافية يتمخض عنه بقاء مسؤولي الحكومة الفاسدين في مناصبهم حيث يتيح غياب الشفافية لهم تورية الفساد والتستر عليه من خلال رفض توفير أي معلومات أو من خلال إعطاء المعلومات الخطأ. كما أن غياب المساءلة وآلياتها يوفر لمسئولي الحكومة الفرصة لإساءة استعمال النظام لتحقيق أهداف لهم ودون تحقيق أي نتائج تذكر لصالح المجتمع.

(3) انخفاض معدلات الأجور النسبية في كل من قطاع الخدمات الحكومية والقطاع العام : لقد خلصت العديد من الدراسات إلى أن الأجور المنخفضة في وحدات هذين القطاعين تجبر بعض موظفيها على اللجوء إلى ممارسات الفساد. ذلك أنه في أغلب الأحيان لا يدفع لهؤلاء الموظفين في الدول النامية ما يكفى لسد حاجاتهم اليومية مما يجعل من قبول الرشاوى والتعاطي بها مصدراً رئيسياً لرفع مستويات المعيشة لهم. وتبين دراسة أجراها صندوق النقد الدولي وجود علاقة بين أجور القطاع العام، وأجور القطاع الصناعي والفساد حيث يرى مسؤولو الحكومة أن الأجور التي يتقاضونها والتي هي أقل من مثيلتها في القطاع الخاص هي غير عادلة، وبالتالي يشعرون أنهم مُكرهون على اللجوء إلى الفساد لتحقيق العدالة التي يريدونها. ومن الأهمية بمكان أن نلاحظ هنا أن مجرد رفع أجور موظفي الحكومة لن يؤدى إلى محاربة الفساد مادامت الفرص متاحة لإساءة استعمال النظام والعقاب ضعيف؛ مما يكرس الفساد ويعمل على استشرائه.

(4) ضعف العقوبة على المخالفات : لاشك في أن الفساد ينمو ويشتد في البيئات التي يعرف فيها المخالفون أنهم في منأى عن معاقبتهم وعندما يكون العقاب غير ملائم للردع، وكذلك عندما يكون نظام العدالة بطيئاً جداً في استجابته للمخالفات أو أن تفوق حوافز السلوك الفاسد تكاليفه المحتملة مثل فقد

الوظيفة العامة أو مواجهة الحكم بالسجن لفترة ما. كما أن الفساد ذاته يجعل العقوبة أضعف حيث يتمكن المسئولون من تقديم خدمات لبعضهم البعض بهدف التستر على الفساد. لقد حاولت بعض الدول مثل الصين أن تحل المشكلة من خلال التشدد في العقوبة كأن يواجه كبار المسئولين الذين يقبض عليهم في أعمال فساد عقوبة الموت، غير أن هذه الاستراتيجية قد أخفقت حيث أن التدابير المتخذة لمعالجة حوافز وفرص الفساد لم تلق طريقها إلى التنفيذ على أرض الواقع.

فضلاً عما سبق فإنه توجد أسباب إضافية تنطبق بصورة أكبر مع عديد من الدول النامية منها ضعف السلطة القضائية وعدم القابلية للمساءلة لبعض الأفراد أو الأجهزة الحكومية أو غيرها مما يؤدى إلى تفشى ثقافة الفساد وانتشاره فيها.

2- آثار الفساد على الاقتصاد القومي

توجد آثار كثيرة للفساد منها السياسي ومنها الاجتماعي ومنها الأخلاقي ومنها الاقتصادي. وإذا كان الفساد يفيد نفراً قليلاً من الأشخاص إلا انه ذات آثار سلبية ضخمة على المجتمع ككل. وسوف نركز هنا على الآثار الاقتصادية فقط، وتتمثل أهمها فيما يلى :

2-1 الإخلال بالتخصيص الأمثل للموارد : إن الموارد التي يمكن – بعيداً عن الفساد – توجيهها نحو إنتاج السلع والخدمات تخصص بدلاً من ذلك لتمويل الفساد. ويشمل ذلك الموارد المباشرة الخاصة بالتحويلات النقدية فضلاً عن الموارد غير المباشرة التي توجه للحفاظ على اتصالات مع مسؤولي الحكومة أو توفير عملية معينة أو الحصول على رخصة إنتاج لصالح مؤسسة أقل كفاءة. كما يعمل الفساد على إساءة تخصيص الموارد التي يمكن استخدامها خلافاً لذلك لتوفير الخدمات العامة.

2-2 تعزيز السياسات والأنظمة التي لا تتسق مع المتطلبات الاقتصادية للمجتمع : في الاقتصادات الفاسدة يعمل صانعو القرارات في أغلب الأحيان على إنشاء السياسات والأنظمة التي لا تهدف إلى تحسين البيئة الاقتصادية والسياسية ككل، بل إلى تلك التي تفيد نفراً قليلاً يكون أعضاؤه قريبين من صانعي القرارات.

3-2 خفض مستويات الاستثمار والإنتاجية وإعاقة الابتكار : يحدث الفساد آثاراً سلبية على مستويات الاستثمار الأجنبي والمحلى سواء بسواء. فالمستثمرون سوف يتجنبون في نهاية المطاف البيئات التي يتغلغل فيها الفساد دون حسيب أو رقيب لأنه يزيد من تكاليف تنفيذ الأعمال ويضعف سيادة القانون. كما يرتبط الفساد في أغلب الأحيان بدرجة عالية من الشك والذى يعمل دوماً على إبعاد المستثمرين ونفورهم. فبالإضافة إلى ذلك فإن الأفراد والمؤسسات في الأنظمة الاقتصادية الفاسدة ينفقون الوقت والموارد لتغطية متطلبات الفساد بدلاً من إنفاقها على أنشطة تعزز النمو والتقدم. فضلاً عن ذلك فإن الفساد يحبط الابتكار ذلك أن النظم الفاسدة تفتقر إلى مؤسسات تفرض سياسة القانون الذى يحمى حقوق الملكية وبخاصة الفكري منها. ولاشك أن كل ذلك ينعكس سلباً على معدلات النمو.

4-2 تقليل عنصري المنافسة والكفاءة : يؤدى طلب المسئولين الحكوميين للرشاوى لتقديم أو حجب خدمات مثل الرخص أو التصاريح إلى الحد من عدد المؤسسات القادرة على الدخول إلى السوق، مما يخلق بيئة "الاقتصاد الريعى" التي تجبر الشركات غير الراغبة في دفع الرشاوى أو غير القادرة على دفعها إلى اللجوء إلى الاقتصاد غير الرسمي أو الاقتصاد الخفي. كما أن الاقتصاد الريعى يتمخض في بعض الأحيان عن مدخلات غير كفؤة أو ذات نوعية رديئة مما يؤدى بدوره إلى تخفيض الكفاءة، والإنتاجية، والتنافسية. ويؤدى غياب المنافسة

أو نقصها بشكل عام إلى إيذاء المستهلكين الذى يحصلون على كمية أقل من السلع ذات النوعية المنخفضة مقابل أسعار أعلى يدفعونها للحصول عليها.

5-2 خفض الريع العام وزيادة الإنفاق العام : إن التهرب من الضريبة هو أحد أكبر التهديدات التي تتربص بتدفق العوائد الحكومية ذلك أن المؤسسات غير الرسمية لا تفصح عن أرباحها وبالتالي لا تدفع الضرائب المستحقة عليها. كما أن المؤسسات التي تعمل في الاقتصاد الرسمي سوف تدفع الرشاوى بدلاً من دفع الضرائب عندما تكون الإدارة الضريبية فاسدة أو عندما تنتشر الفرص المتاحة لإساءة استغلال قانونى الضريبة. كما أن مسؤولي الحكومة الفاسدين يخصون أنفسهم بالرسوم والدفعات التي يجمعونها من المؤسسات والتي كان يجب أن تصب في موازنة الدولة مما يحرم الحكومة من الأموال اللازمة لتوفير السلع والخدمات الأساسية.

فضلاً عما سبق فإن مشاريع الاستثمار العام غالباً ما توفر الفرص التي تتيح لمسؤولي الحكومة الحصول على الرشاوى، حيث يعمل مسؤولو الحكومة على دعم إقامة أكبر عدد ممكن من المشاريع الاستثمارية في القطاع العام كي يتمكنوا من الاستفادة مباشرة من إحالة العقود والعطاءات إلى معارفهم.

6-2 خفض معدلات النمو ومستويات التشغيل في المنشآت الصغيرة : يلحق الفساد الأذى بالمنشآت الصغيرة لأنه يصعب عليها تحمل التكاليف العالية للفساد (الوقت والمال) مقارنة بالمنشآت الكبيرة التي يمكنها ذلك. وبشكل عام، فإن القوة المتاحة للمنشآت الصغيرة لتجنب الفساد هي أقل حيث تعمل في بيئات عالية التنافسية وبالتالي لا يمكنها أن تحمل تكاليف الفساد للعملاء. وبالتالي، يصعب على المؤسسات الصغيرة أن تبقى على قيد الوجود في إطار البيئات الفاسدة مما يلحق الضرر بمعدل نمو الاقتصاد لأن المؤسسات الصغيرة هي محرك النمو في معظم الاقتصادات. يضاف إلى ذلك أن الفساد يترتب عليه

خفض مستوى التشغيل في القطاع الخاص في هذه المنشآت حيث تفقد فرصها في النمو والتوسع.

وبالتالي يمكننا الاستنتاج أن أهم الآثار الاقتصادية للفساد تتمثل في سوء استغلال الموارد وتشويه الاقتصاد الوطني وتخفيض معدلات استخدام وكفاءة الموارد الاقتصادية، وسوء توزيع الدخل هذا فضلاً عن زيادة معدل العجز في الميزانية العامة للدولة.

وتصدر منظمة الشفافية الدولية – وهى منظمة تهدف إلى مكافحة الفساد – ومنذ العام 1995 عدة مؤشرات عن الفساد الأول خاص بتقييم وترتيب الدول طبقا لإدراك المسئولين في الدول والسياسيين ورجال الأعمال لوجود الفساد من عدمه وهو مؤشر مركب يعتمد على مجموعة من البيانات يتم جمعها من استقصاءات متخصصة تقوم بها تسع مؤسسات دولية كبرى وذلك اعتمادا على مسوح في كل دولة من الدول المدرجة في التقرير ويقوم بها رجال أعمال وممثلين عن منظمات غير حكومية وغيرهم حيث يتم التقييم على نواحي متعددة في الدولة مثل الوضع القانوني والإداري والاقتصادي وانتشار الرشوة ومن الجدير بالذكر أن هذا المؤشر يعطى نقاط تتراوح ما بين 10 (نظيف جداً) وصفر (فاسد جداً).

ويتضح من هذه الدراسة ما يلى :

- وجود علاقة قوية وواضحة بين الفساد ومستوى الفقر في المجتمعات.
- البلدان التي تتمتع بمستوى مرتفع من الحريات السياسية والاقتصادية والأكثر اندماجا بالمجتمع الدولي هي الأقل فساداً في العالم، أما البلدان ذات المستوى المنخفض من هذه الحريات والأقل اندماجا مع المجتمع الدولي فهي الأكثر فساداً. غير أنه توجد بعض الاستثناءات لهذه النتيجة.

إلا أنه يجب أخذ نتائج هذه الدراسة بحذر شديد لكونها اعتمدت فقط على مسح لآراء ووجهات نظر ممثلي وموظفي الشركات الدولية المتعددة الجنسيات والمستشارين في المجالات المختلفة في بلدان العالم. بالإضافة إلى استخدام استمارة استبيان موحدة لم تأخذ في الحسبان الخلافات في المفاهيم بين الدول بعضها البعض كما إنها تتأثر بالأداء الاقتصادي للدولة لحظة استكمال الاستبيان رغم أن العلاقة السببية غير واضحة بالإضافة إلى القصور الواضح في التميز بين أنماط الفساد المختلفة.

3 – أدوات مواجهة الفساد

على الرغم من أن الفساد يختلف في نطاقه وتعريفه باختلاف الدول، إلا أنه في صلبه يتطلب وجود الأدوات العلاجية والإصلاحية لجعلها أكثر كفاءة. ويبقى التحدي هنا هو تعريف أي المؤسسات التي هي العنصر الرئيسي في المشكلة مع إعطاء الأولوية لعملية إصلاحها. فعلى سبيل المثال، وفى حين قد تقوم بعض الدول باشتراط إصلاح تنظيمي كامل، يمكن لدول أخرى أن تحتكم إلى القواعد الصحيحة التي تطبقها على أرض الواقع لكنها تفتقر إلى التطبيق الكافي لتلك الأنظمة. ويجب أن تتناول التدابير المحددة لمواجهة الفساد كلاً من القطاعين العام والخاص سواء بسواء وعلى كل من جانبي العرض والطلب.

3-1 : أدوات مكافحة الفساد في جانب العرض :

تركز برامج جانب العرض على التقليل إلى الحد الأدنى من الأسباب والفرص المتاحة أمام تقديم دفعات غير مشروعة وتنفيذ أنشطة غير قانونية. وتشتمل أهم هذه الأدوات على ما يلي :

3-1-1: ترسيخ أنظمة سليمة لحوكمة الشركات وتحسين معايير المحاسبة : ذلك لأن حوكمة الشركات هي الأداة الوحيدة الأكثر فاعلية للحد من قدرة شركات القطاع الخاص على المشاركة في الفساد. فمثل هذه الحوكمة هي التي

تنشئ النظام الذى يضعف قدرة الشركات على تقديم الرشاوى بشكل مستور كما يعمل على تيسير مساءلة هذه الشركات عن الأخطاء التي ترتكبها. أما القيم الأساسية لحوكمة الشركات، فتتمثل في العدالة، والشفافية، والمساءلة، والمسؤولية. كما أن الآليات المعتمدة في بناء أنظمة حوكمة الشركات الجيدة هي التي توجه العلاقة بين المالكين، والمدراء، والموظفين، وغيرهم من الفئات المؤثرة والمتأثرة. وحوكمة الشركات هي التي تضمن تصرف المدراء لصالح الشركة، وممارسة أعضاء مجلس الإدارة للحكم الجيد، كما يحصل المستثمرون على المعلومات المناسبة وفى التوقيت المطلوب. والأهم من هذا وذاك هو أن عملية صنع القرارات تتم في العلن لا خلف الأبواب المغلقة. ومن خلال جعل الشركات شفافة ومساءلة صانعي القرارات عن تصرفاتهم، تعمل حوكمة الشركات على عرقلة قيام الشركات بعرض الرشاوى أو موارد أخرى إلى مسؤولي الحكومة مقابل خدمات تقدم لها.

ولاشك في أن تحسين معايير المحاسبة تعتبر أداة من الأدوات الرئيسية لمكافحة الفساد في جانب العرض. علماً أن مثل هذا الفساد ينشأ في جزء منه عن الحاجة إلى آليات أقوى لحوكمة الشركات والتي يتم إغفال أهميتها في أغلب الأحيان. كما أن التقارير المالية السليمة مهمة في إطار الجهود اللازمة لمكافحة الفساد ذلك أنها تجعل من الصعوبة بمكان التستر على الدفعات والخدمات غير المشروعة وبخاصة بالنسبة للشركات التي تعمل في أسواق مختلفة وتستطيع النفاذ إلى مختلف الممارسات المحاسبية المضللة. وفى هذا السياق، تعظم أهمية معايير المحاسبة مع الاستمرار في عولمة الأسواق، وتسعى الشركات إلى النفاذ إلى مجموعة أكبر من المستثمرين، ولا تعود أهمية نوعية المعلومات مقيدة بالموقع الجغرافي أو بصناعة محددة. ومن الممكن أن يؤدى الاستمرار في تطوير واعتماد معايير المحاسبة العالمية إلى وصول أنظمة المحاسبة والتدقيق في الدولة إلى نقطة التقاء معها.

3-1-2: تنفيذ قوائم السلوك الخاصة بالوسطاء: حيث أن الشركات المتعددة الجنسيات قد أصبحت تعتمد وبشكل متزايد على الوسطاء لفتح الأسواق التي تريدها وتفعيل هذه الأسواق، ومن ثم أصبح هؤلاء الوسطاء أنفسهم وبشكل متزايد يستغلون هذه العلاقة الاعتمادية. ويكون هذا الاستغلال سهلاً في البيئات المحلية حيث تطلب الشركات مساعدتها في تيسير أمور يومية مهمة في عملها مثل الضرائب، والرسوم الجمركية، والشحن، والاتصال بالإدارة، وتحصيل الدفعات المستحقة. غير أن نزاهة الشركات المتعددة الجنسيات تتعرض إلى الخطر عندما يكون وكلاؤها فاسدين وغير نزيهين. وعليه غالباً ما تجد الشركات نفسها في مواجهة الحاجة إلى الرقابة على أداء الوكلاء والتأكد من نزاهتهم. وحيث أن مثل هذه الرقابة يمكن أن تكون مكلفة، فقد يكون الحل الأمثل لها هو إنشاء نظام للحوافز لمنع الفساد من التغلغل في النظام من مصادر الأسواق المحلية. كما أن المنفعة قصيرة المدى للفساد تتهدد بهذه الطريقة من خلال احتمالية استبعاد الوكيل الفاسد بشكل كامل.

وقد تمخض ذلك عن الدعوة إلى إنشاء الجمعية العالمية غير الربحية المسماة "شفافية الوكلاء والهيئات التعاقدية". وتعمل هذه الجمعية على مراجعة وضع أعضائها وتصنيفهم في مراتب حسب أدائهم كما تدير أنشطة التدريب على الامتثال وورش عمل مكافحة الفساد؛ وأعضاؤها هم من الوسطاء التجاريين مثل وكلاء المبيعات، والموزعين، والموردين. ولقد أدركت هذه الجمعية استعداد الشركات للتخلص من الفساد على كل مستوى من مستويات سلسلة التوريد لديها وإنشاء نظام يسمح لها بمكافحة الفساد من خلال إنشاء بيئة أعمال عالمية نزيهة حيث يكون امتياز القيام بالأعمال محفوظاً للشركات التي لا تنخرط في أعمال فساد. وعلى صعيد آخر، تحتفظ الجمعية بقاعدة بيانات عن الشركات النظيفة وتقدم لأعضائها قائمة مراجعة بجميع الوكلاء النزهاء في جميع أنحاء العالم.

3-1-3 : تنفيذ وتعزيز قوانين مكافحة الرشوة : تشكل "اتفاقية مكافحة رشوة مسؤولي القطاع العام الأجنبي في عمليات الأعمال العالمية" الصادرة عن منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية والموقعة عام 1999 خطوة مهمة في مكافحة الفساد. وعندما تم التوقيع على الاتفاقية، لاقت ترحيباً من مجتمع الأعمال كونها أحد التدابير التي ستعين على القضاء على سلبية التنافس المرتبطة بالمؤسسات التي ليس لها إمكانية النفاذ إلى المسئولين والتي لا استعداد لديها. غير أن هذا الميثاق ليس سوى الخطوة الأولى على الدرب الطويل؛ ولعل الحاجة الملّحة هي التأكد من أن قوانين الدول الموقعة قد وقفت مع بنود الاتفاقية وأن الدول تمكن من التطبيق السليم لقوانين مكافحة الفساد تلك. ولقد عملت اتفاقية منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية لمكافحة الرشوة على التسريع في جهود القطاع الخاص للتخفيف من الرشوة. وبالإضافة إلى قواعد غرفة التجارة العالمية حول الرشوة والابتزاز وجهود "شفافية الوكلاء والهيئات التعاقدية " لمكافحة الرشوة في صفوف الوسطاء في القطاع الخاص، توجد جهود أخرى تستحق الذكر ألا وهى تطوير مبادئ الأعمال لمواجهة الرشوة والصادرة عن منظمة الشفافية الدولية، ومنظمة المساءلة الاجتماعية بالاعتماد على المدخلات التي حصلت عليها من الشركات، والأوساط الأكاديمية، والنقابات العمالية، وغيرها من المنظمات غير الحكومية. من الممكن لهذه المبادئ أن تشكل نقطة البداية الجيدة للشركات لتطوير ثقافة قائمة على الثقة ؛ ثقافة داخلية شاملة لا تتسامح إزاء الرشوة وتقيم النظام الحالي الذى تعتمده الشركات لمكافحة الرشوة.

3-2 : مكافحة الفساد في جانب الطلب :

تهدف مبادرات جانب الطلب إلى التقليل إلى الحد الأدنى من الأسباب الكامنة والفرص المتاحة للفساد وتحد من قدرة عناصره على ابتزاز الرشوة والاتفاقيات السرية مقابل خدمات يقدمونها للآخرين. وتشتمل الأدوات الرئيسية على :

3-2-1: دمج القواعد القانونية والتنظيمية : حيث أن المصدر الرئيسي للفساد يتمثل في الأنظمة غير الفاعلة؛ لذا كان من الواجب أن تشكل جهود لتبسيط البيئات القانونية والتنظيمية المبادرات الأساسية لمكافحة الفساد. والهدف منها هو نزع الفرص المتاحة للفساد.

3-2-2: دعم أنظمة الحكومة الإلكترونية : فكرة الحكومة الإلكترونية هي فكرة جديدة نسبياً لكنها أصبحت شائعة في السنوات الأخيرة. وبالنسبة للتخفيف من الفساد، يتمثل الهدف المركزي للأنظمة الحكومية في جعل العمليات الحكومية شفافة من خلال تيسير عملية النفاذ إلى المعلومات. ومثل هذه الأنظمة تسمح للدول بأن تخفف من فرص الفساد حيث أن جميع الأعمال الورقية تعالج إلكترونياً، ويتم الحد بشكل كبير من اجتهاد مسؤولي الحكومة في التقييم، إضافة إلى تقليص الوقت المطلوب لاستكمال المعاملات. وفى الوقت ذاته، تعمل آليات الحكومة الإلكترونية على رفع كفاءة الخدمات العامة، وتوفير الفرص اللازمة لاستخدام الموارد العامة بشكل أفضل.

3-2-3 : إصلاح النظم الضريبية والجمركية: غالباً ما تتصف الأنظمة الضريبية المعقدة بارتفاع مستويات الفساد، وكتدبير فاعل لمكافحة الفساد يتطلب إصلاح النظم الضريبية قدراً كبيراً من الانتباه. وعلى الرغم من أن هذه الأنظمة تعمل على زعزعة الفساد، غالباً ما يتم إغفال هذه النقطة في إطار جهود الحكومة لمعالجة الفساد. ومن خلال الضرائب تسعى الحكومات إلى توفير الخدمات الأساسية غير أنه ومع انتشار التهرب من الضريبة، تستقر الأموال في جيوب مسؤولي الحكومة الفاسدين. وبالمقابل، تحاول الحكومات رفع أسعار الضرائب لمواجهة العجز في الموازنة مما لا يؤدى سوى إلى إشعال فتيل الفساد والتهرب من الضريبة بالإضافة إلى إساءة تخصيص وتوزيع العوائد الضريبية. وفى بعض الأحيان تجد الوحدات الإنتاجية نفسها – في مواجهة معدلات الضريبة المرتفعة والمعقدة– مضطرة للسعى إلى استغلال الفرص المتاحة لرشى

المسئولين حيث أن التهرب من الضرائب المثقلة يصبح مسألة متعلقة بالتنافسية. فإذا كانت الشركة ستدفع كامل ما يترتب عليها من الضرائب، فإنها سوف تفقد ويشكل متزايد تنافسيتها في السوق حيث يلجأ الآخرون إلى الغش أو يتسنى لهم الاستفادة من ضرائب أقل في المناطق المجاورة.

ويؤدى تبسيط قوانين الضريبة إلى التخفيف من الفساد بطريقتين : من خلال الحد من قدرة مسؤولي الحكومة على استخدام اجتهادهم الخاص في تطبيق أنظمة الضريبة ومن خلال التخفيف من التهرب الضريبي (أي زيادة الامتثال الضريبي) من خلال الضرائب المنخفضة.

وتمثل مصلحة الجمارك وبخاصة في الدول ذات الأسواق المغلقة والخاضعة للرقابة المكثفة إحدى المؤسسات الحكومية الأكثر عرضة للفساد. فإدارة الجمارك الفاعلة هي أحد العناصر الرئيسية التي تسهم في نجاح التنمية في بلد ما حيث أنها تتعامل مباشرة مع التجارة الخارجية. وتدعو الحاجة إلى إصلاح المؤسسات الجمركية من أجل التقليل من فرص الفساد في مجالات معينة مثل ترخيص الصادرات/الواردات، والتهريب من دفع التعريفة المقررة وخطط التخفيض، وتهريب البضائع. ويتركز الإصلاح هنا على هيكل الأجور وإنشاء مقياس حوافز لمسؤولي الجمارك، وطرح نظام مراقبة جديد يكفل شفافية جميع الإجراءات المتخذة، وإيقاع العقوبات المشددة على الموظفين الذين يمارسون الفساد يضاف إلى ذلك صياغة وتوفير إرشادات لحملة علاقات عامة ضد الفساد، فضلاً عن توفير الحوافز لجميع "عملاء" مصلحة الجمارك لزيادة ضغط مكافحة الفساد على المصلحة.

3-2-4 : دمج إجراءات التفتيش على الأعمال : يعاني النشاط الاقتصادي في العديد من الدول من عمليات التفتيش الحكومي المتكررة عليه. ذلك أن الصلاحيات المنوطة للمفتشين في هذه الدول تكون قوية جداً لدرجة أنه

باستطاعتهم إغلاق الشركات ولو لفترة قصيرة من الوقت إذا كانوا يشكون بوجود حالة من عدم الامتثال لأى من الأنظمة العديدة، بغض النظر عن مدى النتائج المترتبة على ذلك. وهذا ما يجبر الوحدات الإنتاجية على إعطاء الرشاوى حيث أن الإغلاق حتى لأيام معدودة وبخاصة للمشروعات الصغيرة يمكن أن يجبرها على الخروج من السوق. ومن ثم فإن تقييد سلطة هؤلاء المفتشين فضلاً عن الحد من عدد مرات التفتيش ومؤسسات التفتيش يشكل أداة مهمة على طريق التخفيف من حدة الفساد في هذه الدول.

3-2-5 : *إصلاح المؤسسات الحكومية* : من الأهمية بمكان إصلاح مؤسسات الحكومة الرئيسية الأخرى، حيث أنه غالباً ما تنشأ فرص الفساد بسبب التنظيم الداخلي الضعيف ونقص الابتكارية في المؤسسات الحكومية بصفة عامة. ومن بين المسائل التي يجب تناولها هنا هي : تنفيذ متطلبات منظمة الشفافية الدولية، وإجراء المراجعات المنتظمة، وتفويض الإفصاح المالى لموظفي الخدمة المدنية، توظيف الأشخاص المعروفين بنزاهتهم العالية، وتشكيل لجان مستقلة لمكافحة الفساد.

4-قيـــــاس الفســــــاد

4-1 مؤشر مدركات الفساد

صدر عن منظمة الشفافية الدولية مؤشر مدركات الفساد لعام **2010**، وهو مؤشر مركب ينظر في **13** استطلاعا ومصدرا من استمارات واستفتاءات مختلفة ويعتمد على الدراسات الاستقصائية المتخصصة والمسوحات. والجدير ذكره إن هذا لمؤشر يقيس مستوى إدراك الفساد لا الفساد نفسه، أي انه يعكس الصورة التي يراها المستفتون عن البلد المصنف بالنسبة إلى الفساد الاداري والسياسي فيه، فبعد جمع المعلومات من المصادر المختلفة يعطى كل بلد نقطة من أصل عشر نقاط، ثم ترتب البلدان المشمولة على سلم من الأقل فسادا إلى الأكثر فسادا.

كما إن مؤشر مدركات الفساد الذي يصدر عن المنظمة الشفافية الدولية يقيم ويرتب الدول طبقا لدرجة إدراك وجود الفساد بين المسئولين والسياسيين في الدولة، ويركز المؤشر على الفساد في القطاع العام ويعرفه بسوء استغلال الوظيفة العامة من أجل مصالح خاصة. تطرح الاستقصاءات المستخدمة في إعداد المؤشر أسئلة ذات صلة بسوء استعمال السلطة لتحقيق مصالح شخصية. على سبيل المثال، قبول الموظفين الحكوميين الرشاوى أثناء المشتريات أو اختلاس الأموال العامة، ومدى نجاعة جهود مكافحة الفساد. لا تميز المصادر بين الفساد الإداري والفساد السياسي.

يتضمن مؤشر مدركات الفساد (CPI) للعام 2010 المسوحات التي تم نشرها خلال الفترة الواقعة ما بين يناير 2009 و سبتمبر 2010. وقد تم احتساب مؤشر مدركات الفساد للعام 2010 باستخدام البيانات التي عملت 10 مؤسسات على استقائها من 13 مصدرا. وبموجب جميع هذه المصادر تم قياس مجمل حجم الفساد في القطاعين العام والسياسي، بحيث توفر كافة المصادر تصنيفاً للدول، هذا وقد تم إجراء عملية تقييم درجة الفساد في الدول / الأقاليم من قبل مجموعتين: خبراء الدولة سواء المقيمين منهم أو غير المقيمين، وكبرى شركات الأعمال.

وفي مؤشر مدركات الفساد 2010، وفرت المصادر السبعة التالية البيانات بناءً على عمليات التحليل التي قام بإجرائها الخبير، وهي: «بنك التنمية الإفريقي، بنك التنمية الآسيوي، مؤسسة برتلسمان، وحدة الاستخبارات الاقتصادية، دار الحرية، مؤسسة البصيرة العالمية، والبنك الدولي».

وعكست ثلاثة مصادر للمؤشر عمليات التقييم التي تم إجراؤها من قبل كبرى شركات الأعمال الموجود كل منها في بلدها، وكانت: معهد التنمية الإدارية(IMD)، ومؤسسة الاستشارات بشأن المخاطر السياسية والاقتصادية، والمنتدى الاقتصادي العالمي.

وتتمثل أولى الخطوات المتبعة في احتساب مؤشر مدركات الفساد في توحيد البيانات المتوفرة عن طريق المصادر الفردية أي العمل على ترجمتها إلى مقياس موحد. ويتم استخدام هنا ما يعرف بتقنية التطابق المئوي والتي يتم بموجها أخذ التصنيفات المختلفة للدول التي يتم الإبلاغ عنها من كل مصدر فردي. وتعتبر هذه الطريقة مجدية من أجل الجمع بين جميع المصادر على اختلافها وتوزيعاتها. وفي حين يعيب هذه التقنية خسارة بعض المعلومات، إلا إنها تسمح بالإبقاء على جميع النقاط التي يتم الإبلاغ عنها ضمن حدود مؤشر مدركات الفساد، وبكلمات أخرى، تنحصر جميع النقاط من خ و10 على مقياس مؤشر مدركات الفساد. أما الخطوة الثانية فتتضمن إجراء ما يعرف بمعلومات "بيتا" على النقاط التي تم العمل على توحيدها. وهذا يزيد الانحراف المعياري ما بين جمع الدول التي يتضمنها مؤشر مدركات الفساد كما يجعل من الممكن إجراء مقارنة بين أكثر الدول دقة والتي يبدو إنها أحرزت عدد مساوياً من النقاط. وأخيراً يتم تحديد مجموع النقاط على مؤشر مدركات الفساد من خلال احتساب المتوسط لجميع القيم التي تم توحيدها لكل دولة.

أما فيما يتعلق بالنتائج، فيكون مجموع النقاط الذي تم إحرازه على مؤشر مدركات الفساد وكذلك التصنيف بموجب هذا المؤشر مقرونين بعدد المصادر، وأعلى القيم وأقلها والتي تم منحها لكل دولة وفقاً لمصادر البيانات، وكذلك الانحراف المعياري ودرجة التقى لكل دولة. كما يتم تحديد درجة الثقة وفقا لم يدعى بمنهجية (non-parametric) Bootstrap، والتي تسمح بالاستدلال على الدقة الكامنة للنتائج.

2-4 نتائج مؤشر مدركات الفساد 2010

وفقاً لمؤشر مدركات الفساد للعام 2010، فقد احتلت كل من الدنمارك ونيوزيلاندا وسنغافورة المراتب الأول نظراً لتحقيقها مجموعة من النقاط بلغ 9,3

في حين استمرت الحكومات التي تتسم بغياب الاستقرار وغالباً ما كانت من أصحاب التاريخ بوجود صراع بالسيطرة على المراتب الدنيا على مؤشر مدركات الفساد. فقد حصلت كل من أفغانستان وميانمار على المرتبة قبل الأخيرة بمجموع من النقاط يعادل 1.4 في حين احتلت الصومال المرتبة الأخيرة بمجموع من النقاط يعادل 1.1.

ووفقاً لمؤشر مدركات الفساد للعام 2010، فإن حوالي ثلاثة أرباع الدول المدرجة على المؤشر والبالغ عددها 178 دولة حول العالم، قد أحرزت مجموعة من النقاط يقل عن خمس على مقياس للنقاط يتراوح ما بين 0 "ويدل على وجود مستوى كبير من الفساد" و10 "ويدل على مستويات منخفضة من الفساد"، مما يشير إلى وجود مشكلة فساد حقيقية.

وقالت منظمة الشفافية الدولية:" إنه وفي حين تبقى مسوحات المصادر للدول الأفراد هي ذاتها، وحيث يوجد تأييد من قبل أكثر من نصف تلك المصادر، إلا أنه من الممكن التأكيد على وجود تغييرات حقيقية في المدارك".

فباستخدام هذه المعايير يصبح من الممكن إحراز تقدم من حيث مجموع النقاط التي أحرزتها كل من بوتان وتشيلي وإكوادور وجمهورية مقدونيا اليوغسلافية السابقة، وجامبيا وهاييتي وجمايكا والكويت وقطر خلال العام 2010 مقارنة بتلك التي أحرزتها ذات الدول خلال العام 2009. وبشكل مماثل فقد سجلت كل من جمهورية التشيك واليونان والمجر وايطاليا ومدغشقر والنيجر والولايات المتحدة

وفي حين تبقى مسوحات المصدر للدول الأفراد هي ذاتها، وأنه إذ يوجد تأييد من قبل أكثر من نصف تلك المصادر، إلا أنه من الممكن التأكيد على وجود تغييرات حقيقية في المدارك. إذ أشار التقرير إلى أنه باستخدام هذه المعايير، يصبح من الممكن إحراز تقدم من حيث مجموع النقاط التي أحرزتها

كل من بوتان، وتشيلي، وإكوادور، وجمهورية مقدونيا اليوغسلافية السابقة، وغامبيا، وهاييتي، وجامايكا، والكويت وقطر خلال العام 2010 مقارنة مع تلك التي أحرزتها خلال العام 2009.

3-4 الدول العربية

ووفقاً لمؤشر مدركات الفساد 2010 تصدرت قطر قائمة أفضل الدول العربية والشرق الأوسط للمرة الثالثة من حيث الشفافية محتلة المرتبة 19 عالميا، وحلت بعدها الإمارات العربية في المرتبة 29 ومن ثم إسرائيل في المرتبة 30. كما حصلت كل من أفغانستان وميانمار على المرتبة قبل الأخيرة بمجموع من النقاط يعادل 1.4 في حين احتلت الصومال المرتبة الأخيرة بمجموع من النقاط يعادل 1.1.

ولفت التقرير إلى أنه من بين الدول التي حققت تراجعاً من حيث عدد النقاط التي أحرزتها على المؤشر، يُلاحظ وجود بعض الدول التي تعتبر الأكثر تأثراً بالأزمة الاقتصادية والتي عززها وجود أوجه قصور في مجالي الشفافية والنزاهة. أما من بين الدول التي أظهرت تحسناً على المؤشر، فإن الغياب العام لدول منظمة التعاون والتنمية يؤكد واقع ضرورة قيام جميع الدول بالعمل على تعزيز آليات الحكم الرشيد الخاصة بها.

مؤشر مدركات الفساد لعام 1020

لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا

السنة / الدول	2009 الدرجة من 10	2009 الترتيب دوليا	2009 الترتيب عربيا	2010 (جديد) الدرجة من 10	2010 (جديد) الترتيب دوليا	2010 (جديد) الترتيب عربيا
قطر	7.0	22	1	7.7	19	1
الإمارات	6.5	30	2	6.3	29	2
عمان	5.5	39	3	5.3	41	3
البحرين	5.1	46	4	4.9	48	4
الأردن	5.0	49	5	4.7	50	5
السعودية	4.3	63	6	4.7	50	5
الكويت	4.1	66	8	4.5	54	7
تونس	4.2	65	7	4.3	59	8
المغرب	3.3	89	9	3.4	85	9
جيبوتي	2.8	111	10	3.2	91	10
مصر	2.8	111	10	3.1	98	11
الجزائر	2.8	111	10	2.9	105	12
سوريا	2.6	126	13	2.5	127	13
لبنان	2.5	130	14	2.5	127	13
موريتانيا	2.5	130	14	2.3	143	15
ليبيا	2.5	130	14	2.2	146	16
اليمن	2.1	154	17	2.2	146	16
السودان	1.5	176	18	1.5	172	18
العراق	1.5	176	18	1.5	175	19
الصومال	1.1	180	20	1.1	178	20

الخلاصة :

كانت مشكلة الفساد قائمة عبر التاريخ وستبقى كذلك، وتعانى منها كافة الأمم والمجتمعات ولكن بمستويات تختلف باختلاف التطور الحضاري والإنساني، وهى مشكلة عالمية أكثر منها مشكلة محلية تخص بلداً معيناً، وبعد انتهاء مرحلة الحرب الباردة دخل العالم في مرحلة جديدة للتكامل الاقتصادي والاندماج تكتنفها صعوبات وتحديات مختلفة خصوصاً بالنسبة للبلدان النامية والتي تمر في مرحلة انتقالية نحو النظام العالمي (العولمة) حيث اقتصاد السوق والمنافسة. وتعتبر تفاقم مشكلة الفساد من أهم وأخطر هذه التحديات نتيجة لتشابك الاقتصادات المحلية بالاقتصاد العالمي حيث تعددت مصادر الفساد وتنوعت أسبابه بين ما هو محلى وما هو خارجي. فبالنسبة للعوامل المحلية، فإن البلدان النامية رزحت في أغلبها تحت نظم شمولية واقتصاديات موجهة شبه مغلقة أدت في مجملها إلى استشراء الفساد وتشويه الاقتصاد والتأثير على البيئة الاجتماعية وإعاقة الإصلاحات الاقتصادية والسياسية. أما بالنسبة للعوامل الخارجية المتمثلة بالتجارة الخارجية والفساد الذى تصدره البلدان المتقدمة والشركات المتعددة الجنسية وتلحق أضرار بالغة في الاقتصاديات المحلية من خلال إفساد المسئولين الحكوميين. وشكلت الشركات الدولية قوى احتكارية تنتهك السيادة الوطنية في البلدان النامية. ومهما تكن مصادر وأسباب الفساد، فإن الآثار المترتبة على الفساد من الجوانب المالية والاقتصادية ستؤدى إلى إعاقة الانفتاح الاقتصادي في البلدان النامية .وعرقلة الإجراءات التصحيحية والإصلاحات السياسية الاقتصادية والمالية. والملاحظ أنه بالرغم من محاولات الإصلاح التي جرت في بعض هذه البلدان، فإنها لازالت تعانى من وجود قيود تفرضها أطراف الضغط الداخلية للفساد من قبل النخب الحكومية والسياسة ذات المصالح الخاصة، التي تشكل السبب المباشر في عرقلة التوسع في التنمية والإلحاق بالتطورات الإنسانية والحضارية في عصر العولمة، الذى يتطلب إعادة

صياغة مفهوم التنمية بأبعادها الجديدة التقنية والخدمية والتجارة الإلكترونية من خلال تحديث ثقافي واقتصادي وسياسي وتهيئة مقومات التعامل مع متغيرات الاقتصاد العالمي الجديد.

في ضوء ما سبق، يمكن الخروج بعدد من المقترحات بشأن التصدي وممارسة مشكلة الفساد تتمثل بمجموعة من الأفكار والمبادئ المتفق عليها في أدبيات ممارسة الفساد في إطار الإصلاحات الهيكلية للاقتصاد والتحولات السياسية نحو الديموقراطية وحقوق الإنسان والانفتاح والاندماج في المجتمع الدولي. وقد يرى الباحث أن مجرد تقديم الطروحات النظرية وإشاعة مبادئ محاربة الفساد والشفافية قد تساهم إلى حد ما في خلق مستوى من الوعي الثقافي لدى المجتمعات المختلفة بمخاطر وتحديات الفساد، إلا أن المطلوب ترجمة الأفكار والمبادئ إلى آلية عمل تتضمن الإجراءات والتدابير الإصلاحية من خلال صياغة منهجية فنية وعملية وذلك يستلزم تضافر كافة الجهود من هيئات المجتمع الدولي (منظمة الشفافية العالمية) وغيرها والهيئات غير الحكومية في كافة بلدان العالم.

أما بالنسبة للبلدان النامية والتي تمر في مرحلة التحول إلى التحديث والانخراط في النظام العالمي الجديد، فإنه يمكن تقديم التوصيات التالية :

1- التركيز على الجوانب السلوكية والنفسية للمجتمع ومواجهة القيم والعادات الثقافية السائدة (ثقافة الفساد) التي تتمثل بثقافة النظم الشمولية، من خلال تطوير منظومة التربية والتعليم والإعلام وقيم الحرية والديموقراطية وتعزيز دور الفرد إلى جانب نشر الوعي القانوني بالحقوق والواجبات.

2- العمل على التحقق من ممارسات الفساد السابقة والحالية من قبل النخب المتنفذة والتي ألحقت أضراراً بالمصلحة العامة في ضوء البراهين وقرائن الإثبات، ويجب مواجهتها والإفصاح عنها، والعمل على اتخاذ الإجراءات العملية في تجميد المدخرات المحلية والخارجية ومصادرة الممتلكات الناتجة عن الفساد.

3- إنشاء منظمة غير رسمية (أهلية) لمكافحة الفساد وتوسيع قاعدة المعلوماتية والشفافية خصوصاً فيما يتعلق بأنشطة الشركات المتعددة الجنسية، والمساعدات والمنح والديون من قبل الهيئات الدولية وغيرها. وفى هذا السياق فقد حدد البنك الدولي في وثيقة صدرت في سنة 1996، المجالات الرئيسية التي يسهم بها البنك في مكافحة الفساد :

- تقديم الدعم والمساندة الفنية في تنفيذ الإصلاحات الاقتصادية وخصخصة منشآت القطاع العام وتطوير قواعدها التنظيمية.

- تقديم الدعم للإصلاحات المؤسسية في مجالات الإدارة المالية الحكومية (نظم الميزانيات، والمحاسبة، والرقابة والمراجعة) وإصلاح الخدمة المدنية، وتنظيم استخدام الموارد الاقتصادية، ونظام وأسلوب الحكم بشكل عام.

4- تحقيق التوازن بين القطاع العام والقطاع الخاص وتعزيز القدرة التنافسية في الاقتصاد العالمي مما يساعد إلى حد كبير على تقليل حوافز الفساد، إضافة إلى وضع الضوابط على التجارة الخارجية.

5- تحسين كفاءة الأجهزة الحكومية وتعزيز كفاءة القطاع الخاص، والقيام بالإصلاحات الهيكلية لنظم الإدارة العامة، وإعادة النظر في الرواتب والأجور وغيرها من الدخول بما يضمن توفير الحد الأدنى من العيش الكريم لكافة شرائح المجتمع.

الفصل الثامن

اقتصاديات الفقــر

الفصل الثامن

اقتصاديات الفقـــر

أولاً : مفهوم الفقر وأنواعه.

ثانياً : أسباب الفقر.

ثالثاً : آثار الفقر.

رابعاً : خط الفقر وقياسه ومؤشرات الفقر.

خامساً : سياسات تخفيض الفقر.

الفصل الثامن

اقتصاديات الفقــــر

أولاً : مفهوم الفقر و أنواعه :

1- مفهوم الفقـــــــر :

يشير مفهوم الفقر في اللغة إلى الافتقار بمعنى العوز، وتعارف الناس على استخدام مصطلح الفقر لوصف العوز المادي الذي يضطر الإنسان للعيش فيه دون الكفاية بدرجات، قد يصل فيها سوء التغذية والمجاعة حد الهلاك. وللفقر أبعاد متعددة تنم عن الطبيعة المعقدة لهذه الظاهرة المتمثلة بالحرمان المادي الذي يظهر على شكل انخفاض استهلاك الغذاء، كماً ونوعاً، وتدني الحالة الصحية والمستوى التعليمي والوضع السكني والحرمان من تملك السلع المعمرة والأصول المادية الأخرى. وبالمفهوم الأشمل فإن ظاهرة الفقر ظاهرة متعددة الجوانب تتجاوز الانخفاض في الدخل ليصل إلى قصور القدرة الإنسانية عن تلبية الحاجات الأساسية واتخاذ القرارات وممارسة حرية الاختيار والتصرف بالأصول الإنتاجية ومواجهة الصدمات، وكذلك عدم الشعور بالأمان نتيجة التعرض للعنف الجسدي المتلازم مع انخفاض المستوى الاجتماعي، أو القدرة البدنية أو نوع الجنس أو الدين أو العرق وينتج عن هذا الحرمان انتشار الأمراض والأوبئة وتفشي الأمية وتدني فرص التعليم والاتصال وعدم توفر السكن المناسب وضعف القدرة على ممارسة الحقوق الإنسانية والسياسية المتمثلة بالاستبعاد الاجتماعي (Social Exclusion)، وكذلك عدم توفر الضمان لمواجهة الكوارث والأزمات وما يتعرض له الفرد من مرض أو إعاقة

وعلى الصعيد الدولي فقد تبنت الأمم المتحدة في بداية الأمر مفهوماً ضيقاً للفقر، إذ عرفته بأنه العوز المادي، وأن الفقراء هم أشخاص واسر عليهم مواصلة الكفاح بشكل مستمر للتخلص من براثن الفقر وضمان الحصول على الاحتياجات الإنسانية الأساسية، غير أنها تبنت فيما بعد مفهوماً يستند على القدرة الإنسانية (Human Capability) والتي هي إمكانات قد تكون متحققة فعلاً، أو متحققة بالإمكان، أي أن الفقر من وجهة النظر هذه هو نقص في القدرة المتحققة بالفعل وهو أيضا حجب للقدرة الممكنة وهذا يظهر بشكل أوسع في تعريف لجنة التنمية المستدامة في الأمم المتحدة للفقر، بأنه ظاهرة متعددة الأبعاد ومن سماتها انخفاض الدخل وقلة الاستهلاك، والجوع، وسوء التغذية، وضعف الصحة والافتقار إلى التعليم والمهارات، وعدم توفر فرص الوصول إلى المياه والمرافق الصحية، وإمكانية التأثر بالصدمات الاقتصادية والاجتماعية، وهذه السمات ترتبط ببعضها ارتباطاً وثيقاً. وهذا ما أكده برنامج الأمم المتحدة الإنمائي (UNDP) بأن الفقر لا يعني مجرد نقص الدخل وإنما هو قصور القدرة الإنسانية. وما حدده البنك الدولي بأن الفقر هو عدم القدرة على تحقيق الحد الأدنى من مستوى المعيشة. ومن خلال ذلك يتضح المفهوم العلمي الحديث للفقر بأنه عبارة عن فقر بشري يتجاوز مستوى الدخل ليشمل أبعاداً متعددة ترتبط ارتباطاً بالغاً بالجانب الإنساني للبشر والذي يتجاوز المفهوم الضيق للفقر والمرتبط بحصة الفرد من الطعام. لقد تقدمت الأبحاث والدراسات في تعميق وإظهار الصورة الحقيقية لهذه الظاهرة لتكون أكثر دقة وشمولاً، وأن الحديث عن الفقر هو ليس الحديث عن المزيد من الدخل والاستهلاك فحسب، وإنما كما أكد (Sen 1975) على أهمية (جانب الاعتراف) في الاستخدام، فلابد من إدراك أن نظرة الناس إلى شخص ما على أنه فقير (أو اعتبار المرء نفسه فقيراً) هو جزء من شقاء الوقوع في براثن الفقر. أن تطور المفاهيم العامة لظاهرة الفقر قد حدد المضامين الهامة لها، وبالشكل الذي يساعد على قياسها وتحليلها وتقديم الحلول اللازمة للقضاء عليها.

2- أنـــواع الفقـــــر:

أن الفقر كظاهرة متعددة الأبعاد والاتجاهات وذات تركيبة معقدة يمتاز بأنواع متعددة ويظهر في أشكال مختلفة تتناسب مع حجم الظاهرة والعوامل الذاتية والموضوعية التي تساعد في نشوئها وتطورها وتكوينها وحسب السمات التي تميز بها المجتمع والظروف التي تحكمه:

2-1 **حسب المجال:** يمكن تقسيم الأنواع الرئيسة للفقر بموجب الإمكانات التي تتحدد فيها هذه الظاهرة وحسب الأطر التي تتنامى فيها وهي:

أ-الفقر المادي: يظهر الفقر في (مجتمع ما) إذا لم يستطيع فرد (أو أسرة) من الوصول إلى الحد الأدنى من مستوى المعيشة المقبول في المجتمع.

وهناك العديد من المؤشرات التي تعبر عن مستوى المعيشة مثل الدخل أو الاستهلاك الإجمالي للأسرة، ودخل أو استهلاك الفرد، وما يستهلكه الفرد من غذاء، ونسبة ما تنفقه الأسرة على الغذاء إلى إجمالي إنفاقها.

وحسب هذا المنظور فأن الفقر هو عدم قدرة الأفراد الحصول على الحد الأدنى المناسب من الغذاء والملبس والمأوى، ويشكل أعمق فأن الفقر يمثل عدم قدرة الأفراد في الوصول إلى الموارد والتحكم فيها لكي يكونوا أصحاء ومتعلمين.

لقد اعتمد مؤشر دخل الأسرة في محاولات قياس الفقر باعتباره يعبر عن قدرتها للحصول على السلع والخدمات والتي تعد المحدد الأساسي لمستوى معيشتها. ولتلافي بعض المشاكل الناتجة عن قصور دخل الأسرة عن التعبير عن المستوى الحقيقي لمعيشتها، اتخذ الإنفاق الاستهلاكي الإجمالي للأسرة كمؤشر بديل له، باعتباره أكثر ارتباطاً بمستوى معيشتها لأنه يعكس الفعاليات الحقيقية لاستهلاك الأسرة بشكل دقيق وواضح، وكذلك لإمكان الوقوف بدقة على

بيانات الإنفاق الفعلية للأسر من خلال مسوحات ميزانية الأسرة. كما أن الإنفاق الاستهلاكي يقيس مباشرة تدفق السلع والخدمات التي يتم استهلاكها، في الوقت الذي يقيس (القدرة) **Capability** على شراء مثل تلك السلع والخدمات

ولعل أحد المبادئ التي يمكن الاسترشاد بها هو أن يعتمد تعريف للفقر على أساس تحديد الشريحة التي ينتمي إليها الفرد بناء على مستواه المعاشي. لأن الصورة المتسقة للفقر تكون أكثر مصداقية، إذا ما قامت على أساس هذا المبدأ. فاتساق التعريف يتطلب تحديد خط الفقر على أساس مؤشر مستوى المعيشة المستخدم. وبالتالي فأن المقارنات المتسقة للفقر تشير إلى أنه عند مقارنة فردين بناءً على مستويات الاستهلاك فيمكن تحديد وضعهما كفقراء أو غير فقراء بغض النظر عن الفترة الزمنية والمكان الذي تتم فيه المقارنة، وبغض النظر عن وجود أو غياب تغيرات في السياسات داخل هذا الإطار

ب- الفقر البشري (Human Poverty) : وهذا النوع من الفقر ذو طابع متعدد الأبعاد ويتسم محتواه بالتنوع لا بالتوحد ويقيس الرقم القياسي البشري للحرمان في مجال التنمية البشرية الأساسية في نفس الأبعاد التي يتناولها دليل التنمية البشرية إلا وهي بالبقاء ومعرفة القراءة والكتابة والمستوى المعيشي اللائق. أن ملامح الفقر البشري تشمل أوجه الحرمان في القدرات الأساسية للحرمان المتعلق بسنوات العمر، والصحة، والإسكان، والمعرفة والمشاركة، والأمن الشخصي، والبيئة، وحينما تتفاعل هذه العوامل مع بعضها البعض فأنها تشكل قيوداً حادة على الخيارات الإنسانية وهذا مما يعزز أهمية الاستثمار في رأس المال البشري للفقراء والذي يتخذ أشكالاً عديدةً من أبرزها المعارف والمهارات. والمواقف الاجتماعية الفعالة، إضافة إلى الصحة الجيدة.

ج- فقر المشاركة: هو ابتعاد الفرد أو الأسرة عن الفعاليات الاجتماعية وعدم المشاركة في مختلف النشاطات لأسباب تكمن في عوامل ذاتية وموضوعية

تحول دون الوصول إلى الروابط والعلاقات السائدة وفق الأنماط التقليدية في المجتمع. إن الاستبعاد الاجتماعي وعدم إمكانية الفرد أو الأسرة في المشاركة في نشاطات وفعاليات المجتمع بسبب العوز المادي يشكل نوع من أنواع الفقر يتجسد في ضياع العديد من الفرص التي تسمح للفرد والأسرة من التمتع بضروريات الحياة السائدة وحسب طبيعة كل مجتمع وفي زمن معين. لذا فأن الحصول على دخل يقل عن مستوى معين كأن يكون مستوى خط الفقر، وبالشكل الذي لا يستطيع تلبية احتياجات الأسرة (أو الفرد) يعني الوقوع في الفقر، وتحديد المشاركة في سوق العمل ومصادر الدخل الأخرى، ويساهم في تقليل فرص المشاركة في فعاليات المجتمع السياسية والاجتماعية والاقتصادية المختلفة.

د- فقر الاستقلالية: ويتمثل هذا النوع من الفقر في التبعية الاجتماعية والاقتصادية للفرد أو للأسرة، وعدم التمكن من مزاولة الأعمال أو الحرف التي تناسبهم، وارتباطهم بأعمال خارجة عن إرادتهم. وعادة ما تكون هذه الحالة في المجتمعات المتخلفة والتي تقيد حرية الأفراد في ممارستهم ولا تمنحهم الفرصة العادلة في حياتهم. أن انخفاض مستوى المعيشة للفرد أو للأسرة يساهم بشكل واضح في الابتعاد عن مصادر القرار السياسي أو الاجتماعي أو الاقتصادي ويجعل الفرد أو الأسرة بمنأى عن سلطة القرار وبالتالي في عدم القدرة على إبداء الرأي والتطلع إلى مستوى معيشي أفضل، وهذا ما يشكل مساهمة فاعلة في أن يكونوا عرضة لأحكام قد لا تتناسب مع ما يصبون إليه من تطلعات وآمال. وهذا يظهر جلياً عند النظر إلى ظاهرة الفقر باعتبارها نوعاً من الانتهاك لحقوق الإنسان وكرامته، وما يحدث للمجتمعات من هدر لحقوق الإنسان وسيادة الدول يمثل في الحقيقة حروب بالنيابة يمكن من خلالها توفير المبررات للتدخل في السلطان الداخلي للدول ويمهد لظاهرة التبعية التي تنعكس سلباً على ظاهرة الفقر وتعمق من أثارة وتقلل فرص مكافحته.

هـ- فقر الحماية: هو مواجهة الفرد أو الأسرة للضغوط والانتهاكات التي تجعلهم عرضة لتلقي الصدمات وتفقدهم الكثير من الحقوق وتمنع عنهم عوامل الاستقرار والآمان.

إن عامل الاستقرار في المجتمع هو مطلب لكل فرد أو أسرة من اجل ممارسة أسلوب العيش المناسب، وبفقدان هذا العامل يصعب ممارسة أغلب النشاطات الحياتية، وخصوصاً بالنسبة للذين لا يحصلون على الحماية اللازمة من ذوي الدخول المنخفضة، كما يؤثر سلباً على العملية الإنتاجية ويخفض من حجم القوى العاملة المشاركة فيها وبالتالي يؤدي إلى ازدياد ظاهرة البطالة وتدني مستوى الإنتاج، بالإضافة إلى أن الفقر من هذا المنظور يجعل البيئة الأسرية فاقده للضوابط السلوكية الفردية التي تحول من دون الانحراف، بالإضافة إلى محدودية البدائل المتاحة أمام الفرد، فيصبح الاتجاه نحو المظاهر السلبية كالجريمة مثلاً مبرراً، وخصوصاً عند الشعور بالإهمال والتهميش والإحساس بالعجز، مما يشكل نوعاً من الصراعات الطبقية أو الحقد الطبقي. لذا فإن هذا النوع من الفقر هو نتيجة وسبب لتفاقم ظاهرة الفقر ويتأثر بطبيعة الوضع العام للمجتمع.

2-2 **حسب الديمومة :** يمكن تشخيص جانب آخر من أنواع الفقر حسب مدى وطبيعة الفترة الزمنية التي يظهر فيها وكما يلي:

- **فقر صدمة مؤقت:** وهو حالة من حالات الفقر التي تصيب الفرد (أو الأسرة) لفترة زمنية معينة، يستطيع بعدها من تحسين وضعه الاقتصادي بشكل أفضل، وعادة ما يحدث هذا النوع بسبب التغيرات الاقتصادية أو السياسية المفاجئة أو بسبب الظرف الخاص بالفرد أو الأسرة. كما أن هذا النوع من الفقر هو من أشد أنواع الفقر وقوعاً على البشر بسبب التغير المفاجئ في النمط المعيشي من جهة، والآثار الاجتماعية والاقتصادية التي يسببها انخفاض مستوى الدخل من جهة أخرى.

• **فقر موسمي:** يظهر هذا النوع من الفقر في فترات زمنية محددة تكون عادة خلال السنة، وقد تكون الفترة أكثر من ذلك، وحسب الظروف الاقتصادية والبيئية والتي تحول دون استمرار تدفق الدخل النقدي للفرد، أو الأسرة بمستوى معين خلال السنة أو أحياناً أكثر من سنة، وكثيراً ما يظهر هذا النوع في المجتمعات الريفية التي تعتمد على زراعة محاصيل محددة، أو قد يظهر في المجتمعات الصناعية بسبب تسريح عدد من العمال نتيجة استغناء بعض الشركات والمصانع عنهم في فترات معينة لأسباب اقتصادية مختلفة.

• **فقر دائم:** وهذا النوع يستمر لفترات زمنية طويلة ينخفض خلالها دخل الفرد أو الأسرة عن المستوى الذي يلبي الحاجات الضرورية، ويمكن قياسه بواسطة خط الفقر، أو من خلال مؤشرات قياس الفقر الأخرى والتي سنتناولها في المبحث الثاني بشكل مفصل.

2-3 **حسب طريقة القياس:** يتم تصنيف أنواع الفقر بموجب هذه الطريقة استناداً إلى الطريقة المتبعة في قياس الفقر والتي تظهر بشكل جلي نوع وطبيعة وحجم الفقر، وهي من أكثر الطرق شيوعاً واستخداماً في الدراسات والبحوث العلمية والتطبيقية وعلى المستوى الدولي والمحلي، وهي على ثلاثة أنواع رئيسة وكما يلي:

أ- **الفقر النسبي (Relative poverty) :** يعبر هذا النوع من الفقر عن موقع الفرد أو الأسرة مقارنة مع متوسط الدخل في ذلك المجتمع. ويعكس هذا النوع الاحتياجات التي تختلف باختلاف الظروف، مثل مستوى التنمية الذي بلغه البلد المعني أو التمييز القائم بين الأغنياء والفقراء، أو بين المجموعات الاجتماعية والعرقية الأخرى. وهذا يعني أن للفقر معاني مختلفة تماماً في المجتمعات ذات المستوى المرتفع من الدخل والاستهلاك، عن معانيه في المجتمعات ذات المستوى المنخفض نسبياً من الرفاهية. وللوقوف على مفهوم

الفقر النسبي ينبغي الرجوع إلى نسبة من المتوسط الحسابي لمجموع معدلات الدخل والإنفاق على مستوى الفقر. كأن يحدد بنصف الدخل المتوسط أو بالحد الأعلى لدخل(10%) من السكان الأدنى دخلاً وعليه فإن خط الفقر النسبي يتغير بتغير الدخل من بلد إلى آخر أو من وقت لآخر.

ب- الفقر المطلق (Absolute Poverty): وهو الحالة التي لا يستطيع فيها الإنسان عبر التصرف بدخله من الوصول إلى إشباع حاجاته الأساسية المتمثلة بالغذاء والمسكن والملبس والتعلم والصحة والنقل. ويستخدم هذا النوع لوصف الحالة المعيشية لشريحة من المجتمع والتي تعيش تحت الحد الأدنى من المستوى المعيشي القياسي وقد استخدم مقياس الفقر المطلق لأول مرة في الهند، وتم بموجبه تحديد مستوى الدخل المطلوب لشراء حصة الفرد من الغذاء والذي يحتوي على 2250 (سعره حرارية)، أي يكون معياراً ثابتاً (Fixed standard) في بعض الأحيان، وأن بعض تقديرات الأمم المتحدة أوضحت أن في الدول الأقل نمواً أو الفقيرة Poor or less development countries هناك حوالي 59% و72% من سكان الحضر والريف على التوالي يعيشون في الفقر المطلق.

وفي أحيان كثيرة يفضل اعتماد مفهوم الفقر المطلق عن الفقر النسبي في قياس ظاهرة الفقر، وذلك لأن الأول ييسر مهمة التحليل المقارن بين الدول وبين الأزمنة المختلفة. كما أن البعض اعتبر أن الفقر النسبي مفهوم مظلل وغير واضح للأسباب التالية :

- لو أن النسبة في المائة من أفقر الناس في مجتمع معين تعيش في فقر نسبي فإنها لن تتزايد أو تتناقص أو تختلف بين البلدان مطلقاً.
- لو أن جميع من هم دون نسبة معينة من الناتج القومي الإجمالي في بلد ما يعيشون في فقر نسبي، فإن الفقر في البرازيل أكبر منه في بنغلاديش،

وهذا هو الحال عندما عرف البنك الدولي الفقر، أما فقر مطلق وأما أن دخل الفرد يقل عن 30% من متوسط الناتج القومي الإجمالي.

ج- الفقر المدقع (Extreme poverty): هو الحالة التي لا يستطيع فيه الإنسان عبر التصرف بدخله من الوصول إلى إشباع حاجاته الغذائية لتأمين عدد معين من السعرات الحرارية التي تمكنه من مواصلة حياته عند حدود معينة.

كما يعرفه اقتصاديو البنك الدولي بأنه يتمثل بالدخل الذي يؤهل الأفراد للحصول على الاحتياجات الأساسية من السلع الغذائية وبمعدل يومي (2250) سعر حرارية لكل فرد والتي تمثل 275 دولار حسب معيار القوة الشرائية لعام 1985.

لقد تمثل الهدف الرئيس الأول من الأهداف الإنمائية للألفية في القضاء على الفقر المدقع والجوع، وقد حدد هدفان فرعيان تحت هذه الغاية، تمثل الأول في إقلال نسبة السكان الذين يعيشون في فقر مدقع إلى النصف بحلول عام 2015 وحسب مفهوم الفقر المدقع الذي حدد على أنه العيش بمستوى إنفاق استهلاكي يقل عن 1.08 دولار للفرد في اليوم بالمكافئ الشرائي للدولار لعام 1985.

2-4 الفقر حسب المعايير الأخرى: يمكن تقسيم الفقر إلى أنواع مختلفة حسب الأعداد المكونة له أو حسب طريقة انتشاره، فمنه الفقر الفردي والفقر الجماعي والفقر المنتشر والفقر المتوطن.

والتي سنتناول إيضاحها بإيجاز فيما يلي:

●**الفقر الفردي:** ويتمثل هذا النوع من الفقر بأفراد معينين في المجتمع نتيجة تعرضهم إلى ظروف اقتصادية أو صحية أو اجتماعية طارئة، مما يؤدي إلى عدم إمكان دخلهم بالوفاء بالمتطلبات الضرورية للحياة، وغالباً ما يتواجد هذا

النوع في البلدان الغنية والمجتمعات المتقدمة، زيادة على تواجده في البلدان النامية.

•**الفقر الجماعي:** وهذا النوع من الأنواع الشائعة في البلدان الأقل تطوراً ويكون بنسب متفاوتة من عدد السكان وحسب الطبيعة الاجتماعية والاقتصادية والمستوى المعيشي لهذه البلدان، وغالباً ما ينتشر في المناطق الريفية وأطراف المدن، رغم عدم توفر الإحصاءات الدقيقة في هذه البلدان عن مسوحات ميزانية الأسرة، إلا أن بعض الهيئات والمنظمات الدولية بادرت بتقديم البحوث والدراسات في قياس ومكافحة هذه الظاهرة والحد من تفاقمها.

•**الفقر المنتشر:** ويشمل هذا النوع نسبة كبيرة من الأفراد أو الأسر التي ينخفض مستوى دخلها عن المعدل القياسي لخط الفقر المطلق، وعادة ما تكون البلدان النامية أكثر عرضة لهذا النوع بسبب الانخفاض في الدخل وضعف الخدمات المقدمة من جانب الحكومات في الجوانب الصحية والتعليمية وفي ميادين الإسكان وباقي الخدمات الضرورية.

•**الفقر المتوطن:** وهذا النوع من أنواع الفقر يتركز في مناطق محددة من الدول النامية، ويتميز بالإضافة إلى تدني المستوى المعيشي إلى استحالة مكافحته في المدى القصير بسبب ضعف البنى التحتية لهذه البلدان وعدم توفر الموارد الاقتصادية اللازمة وعدم اهتمام السياسات الحكومية بمعالجة هذا الوضع.

ثانياً : أسباب الفقر:

هنالك العديد من الأسباب التي تؤدي إلى الفقر بمظاهره المختلفة تتمثل في سوء إدارة الموارد المتاحة، وسوء نظام التشغيل الذي ينعكس على نسبة الإعالة حيث تتحمل فئة عمرية من السكان في ظل الفقر والبطالة عبئ مجموعة السكان بكاملهم، كما أن الإنفاق المتسارع وغير المنظم وتراجع وتيرة التنمية

على نحو كبير وعدم جدوى خططها وبرامجها لعقود عديدة، بالإضافة إلى سوء استثمار اليد العاملة وعدم الاستفادة من الطاقات الشابة من خريجي الكليات والمعاهد في العملية التنموية ساهم في مضاعفة الفقر وحدوث خسارة كبيرة وتعتبر الحكومات في العديد من الدول الفقيرة جزءاً من المشكلة وليس جزءاً من الحل لمتطلبات التنمية نظراً لمركزية الإدارة واتخاذ القرار. ويمكن إجمال أهم الأسباب التي يتولد عنها الفقر بما يلي:

1- سوء توزيع الدخل والثروات: يعتبر سوء توزيع الدخل من أحد الأسباب المهمة لتفشي الفقر في المجتمعات، فمن المعروف أن مقاييس فقر الدخل تتوقف على متوسط الإنفاق في المجتمع وعلى عدالة توزيع هذا المتوسط، وتتفاوت عدالة التوزيع بين الدول إلى حد كبير، ويمكن قياسها بواسطة معامل جيني، والذي سنتناوله بشكل مفصل في المبحث الثالث من هذا الفصل، وقد لخص تقرير التنمية في العالم للفترة (2000-2001) دراسة حالات الدول بإظهار ترابط الأزمات الاقتصادية الكلية مع الزيادات في الفقر، وفي الغالب مع الزيادات في اللاعدالة في التوزيع، وطالما أن هذه الأزمات تكون مترافقة مع الزيادات في اللاعدالة في التوزيع، فأن مثل هذه الأزمات وخصوصاً التي تنشأ في مرحلة التحول الاقتصادي، فأنها ستغير مكاسب تخفيض الفقر السابقة أكثر وعلى نحو متناسب. وتشير الدراسات الحديثة في هذا الصدد إلى أن كل مؤشرات الفقر التي تم تطويرها للقياس الكمي تعتمد على متوسط الدخل في المجتمع وعلى درجة عدالة توزيع الدخل أو الإنفاق في المجتمع، بحيث أنه إذا ظلت درجة العدالة ثابتة فأنه يتوقع أن ينخفض الفقر كلما ارتفع متوسط الدخل، وأما إذا ظل متوسط الدخل ثابتاً فأنه يتوقع حدوث زيادة في الفقر كلما ارتفعت درجة عدم عدالة توزيع الدخل.

2-انخفاض إمكانية الوصول والتحكم بالأصول الإنتاجية والسلع والخدمات العامة: أن الوصول إلى شيء ما يعني القدرة على الانتفاع منه كأن يكون عامل

من عوامل الإنتاج أو شخص أو مؤسسة، أو من قيمة اجتماعية، أو من معرفة، أما التحكم فيتعلق بفكرة الملكية باعتبارها حق وواجب في نفس الوقت. ويفترض الوصول إلى مدى واسع من الأصول الإنتاجية والتحكم فيها من قبل الفقراء عن طريق الأرض والائتمان وذلك بسبب الأهمية البارزة لهذين العاملين في تفاقم ظاهرة الفقر، وخصوصاً في الريف حيث تقع إمكانية الوصول إلى الأرض والتحكم فيها في صميم مشكلة الفقر في الريف، وتلك بسبب عدم جدوى المعالجات المتخذة بخصوص الملكية وخصوصاً قانون الإصلاح الزراعي والذي ظل تأثيره هامشياً، كما أن إدارات الإصلاح الزراعي كانت في الغالب سبباً في مشاكل إنتاجية مهمة. أما بخصوص الائتمان فأن الفقراء لا يمتلكون أصول ولا يمكنهم الحصول على القروض، ورغم تنامي وانتشار الخدمات المصرفية فقد ظل فقراء الريف والحضر مستبعدين من مصادر الائتمان للإنتاج. وذلك لأن المصارف التجارية تتردد كثيراً لإقراض الأسر الفقيرة، أو تمتنع عن ذلك، أما التمويل الذي توفره مؤسسات الدولة فغالباً ما يخضع لحلقات إدارية تعيق وصوله إلى تلك الأسر، كما أن سعر الفائدة على ديونهم (في حالة دعمهم) قليل ولا يغطي التكاليف الإدارية.

3- عدم نجاح خطط التنمية، وفشل الإصلاحات الاقتصادية الكلية للسوق:

نظراً للارتباط الشديد بين الفقر وحالة الضعف في الأداء الاقتصادي، وطالما أن النمو الاقتصادي لا يمكن أن يكون كافياً للتخفيف من الفقر، فينبغي إتاحة الفرص الكافية للعمل وتحديد أجور تتجاوز حدود الفقر لغرض نجاح عملية التنمية، وهنا يأتي الدور الإصلاحي للحكومة الذي لا يمكن الاستغناء عنه بالعمل ضمن الأطر القانونية ودعم الاقتصاد الكلي وتوفير المرتكزات الأساسية للاقتصاد الوطني وخصوصاً لقاعدة المعلوماتية، والنهوض بواقع القوى العاملة وتطويرها، ووضع الأسس الصحيحة لمعايير الجودة. وقد اهتم القطاع الحكومي بالتركيز على نمو التشغيل في الخدمة المدنية والتي نمت بمعدلات أسرع من

القطاعات الأخرى وخصوصاً الإنتاجية والتي ظلت تنمو بشكل متدني، مما يشير إلى وجود تضخم في عدد العاملين في القطاع الحكومي من خلال آلية التوزيع الوظيفي. وغالباً ما يكون انعدام المؤسسات الحكومية الجادة والمسؤولة الحلقة المفقودة بين جهود مكافحة الفقر والحد منه، فحتى في الحالة التي يسعى فيها البلد إلى تنفيذ سياسات وطنية مراعيه للفقراء وجعل تدخلاتها أكثر أحكاماً، فأن سوء التدبير الحكومي قد يبطل أثرها بسبب ضعف ومحدودية قدرات المؤسسات الحكومية في الوصول إلى الفقراء على المستوى المحلي، بالإضافة إلى العدد القليل نسبياً من المنظمات غير الحكومية التي يمكنها تنفيذ البرامج الحديثة والتي يثبت نجاحها وجدواها.

وعموماً فأن برامج التنمية الاقتصادية للدول النامية لم تحقق تقدماً في المؤشرات والمكونات الاقتصادية للمجتمع، بسبب اعتماد هذه البرامج على رؤى لم تتوافق مع المتغيرات المحلية لعصرها.

أما بخصوص السياسات المتعلقة بالإصلاح الاقتصادي فقد كان لتطبيقها على مدى العقدين الأخيرين من القرن الماضي آثار واسعة على كل من الفقر وتوزيع الدخل وفرص العمل في الأقطار المعنية، كما ساهمت هذه السياسات بشكل غير مباشر في العديد من المشكلات الاجتماعية الأخرى. ويتبين من تجارب بعض البلدان أن ما كان مخططاً أساساً ليكون ذا فائدة اقتصادية لفئات المجتمع كافة، ظهر أنه لشريحة معينة من السكان، في حين أن الغالبية المتبقية أما لم تتغير أوضاعهم المعيشية أو انتهى بهم الحال إلى أن يدفعوا ثمن المكاسب المتحققة لفئات الدخول المرتفعة.بسبب ما تعانيه أغلب البلدان النامية خصوصاً من فساد إداري وضعف مؤسسي زيادة على سوء تخصيص الموارد الاقتصادية.

4-أعباء الحروب والنزاعات: لقد أدت الحروب والنزاعات إلى ظهور مجتمعات معسكرة من خلال تأثير القوى المسلحة وتمخض عنها استنزاف ثمناً اقتصادياً كبيراً من الاقتصاديات الوطنية لأغلب البلدان النامية، وفرضت هذه الحروب والنزاعات الاجتماعية وفي ظل وجود القوى المسلحة، ثمناً اقتصادياً باهظاً، من خلال الإنفاق العسكري الذي أثقل كاهل ميزانيات هذه الدول، في الوقت الذي تحمل فيه الموارد المنفقة على القوات المسلحة تكلفة فرصة بديلة مرتفعة، لأنها تعني ضياع فرص الاستثمار التي يمكن أن تستغل في زيادة الطاقة الإنتاجية للاقتصاد وتطور عجلة التقدم، والنتيجة ستكون تضرر وخسارة الطبقات الفقيرة. وقد يحصل هذا من خلال لجوء بعض الحكومات من أجل كسب التأييد والحصول على دعم شعبي في الحاضر، إلى نقل تكلفة الفرصة البديلة للأجيال المقبلة، ويتم ذلك عن طريق المحافظة على معدلات نمو موجبه للإنفاق العام، وزيادة مخصصات الإنفاق الدفاعي دون تخفيض الإنفاق الاجتماعي أو التنموي. ولا يتم تمويل هذا الإنفاق عن طريق الضرائب التي يتحمل تكلفتها الجيل الحالي أيضاً على شكل معدلات تضخم عالية، وإنما تلجأ إلى التمويل عن طريق الديون الداخلية والخارجية والتي تتضمن تكاليف للأجيال المقبلة.

5-الفخ السكاني: أن زيادة معدل النمو السكاني، بالنسبة إلى نمو الناتج هو سبب للفقر وفي نفس الوقت نتيجة له فقد يؤدي نمو السكان إلى تفاقم الفقر من خلال زيادة معدلات الإعالة، وكذلك تؤثر الزيادات السكانية على خدمات التعليم والصحة والإسكان، كما أن زيادة عدد العمال تؤدي إلى مضايقة استيعاب أسواق العمل مما يؤدي إلى تخفيض الأجور نتيجة زيادة عرض العمل. واستناداً لنموذج مالتوس فأن النمو السكاني سيؤدي إلى تفاقم الفقر من خلال رفع أسعار الغذاء وانخفاض الأجور. وأن الحجج المضادة بروح علم الاقتصاد المؤسسي الحديث، هو أن كلاً من الخصوبة والتقدم التقني يوازنها الأفراد العقلاء لتجنب هذه الآثار الضارة، ومن ثم يحولون دون حدوثها

6-الكوارث الطبيعية: رغم أن هذه الكوارث لا تميز بين شعب وآخر أو طبيعة وأخرى، لكن المجتمعات المتقدمة اتخذت الإجراءات الكفيلة بدرء هذه الكوارث وتهيأت لحدوثها، على عكس من الدول الفقيرة التي لم تكن مستعدة لحصول هذه الكوارث، وأن آثارها ستكون أشد قسوة وأكثر تأثيراً على طبقات المجتمع وخصوصاً الأقل دخلاً.

7- التهميش أو التمييز ضد فئات معينة في المجتمع كالمرأة وسكان الريف: أن الاستبعاد الاجتماعي للمرأة وسكان الريف وعدم توفير الفرص اللازمة للنهوض بهم لغرض تطوير قابلياتهم، يساهم بشكل كبير في تفاقم ظاهرة الفقر. وغالباً ما يعيش فقراء الريف على الأراضي الحدية والمتدهورة، الأمر الذي يضاعف ما يواجهونه من صعوبات في التخلص من الفقر، كما أن المرأة تتحمل أشد أعباء الفقر وأن فرصها في التغلب عليه اقل عموماً

8- سوء إدارة الموارد والتدهور البيئي: أن الفقر قد يكون إفرازاً أو نتاجاً لضعف قدرة النظام على استثمار موارده وتوزيعها، أو لعجز مؤسسي بسبب نقص التمويل أو سوء الأداء الوظيفي وتردي نوع وحجم الخدمات، مما ينعكس بدوره على قدرات الأفراد. كما أن البيئة تؤثر على سكان المنطقة بشكل مباشر، فعندما لا يحسن الإنسان التصرف مع التغيرات البيئية فأنها تسبب له مشاكل كثيرة ينجم عنها تجريد الأرض من الأشجار بسبب حرقها لأغراض الطبخ والتدفئة، وسوء استعمال مياه الأمطار وإمدادات المياه الأخرى، بالإضافة إلى طبيعة الملكية السائدة للأرض والتي لا يكون للفقراء النصيب الأوفر منها مما يقلل حافز المثابرة والعمل لديهم، وتترك الأراضي دون اهتمام أو متابعة واستغلال امثل، هذا في المناطق الريفية، أما في المناطق الحضرية فنجد الحالة أخطر من ذلك حيث يتواجد الزخم السكاني الكبير والتلوث البيئي والصناعي والصرف غير المعالج والمياه الملوثة خصوصاً في المناطق الأكثر فقراً.

ثالثاً : آثار الفقر:

إن الفقر بطبيعته المعقدة وبأوجهه المتعددة يولد آثار سياسية واجتماعية واقتصادية واسعة على المجتمع منها ما يظهر بشكل واضح ومباشر ومنها ما يسبب آثاراً جانبية تظهر مضاعفاتها فيما بعد وتصيب البنى الأساسية للاقتصاد الوطني والتي تأخذ بدورها صيغ التغذية العكسية فتكون نتيجةً وسبباً في نفس الوقت، أي أنها تكون من مخلفات هذه الظاهرة من ناحية، وأنها تساعد على تفاقمها من الناحية الأخرى *وهذه الآثار يمكن عرضها بإيجاز فيما يلي:*

1- انتشار الأمراض والأوبئة وفقدان المناعة الصحية بسبب نقص التغذية وضعف الإمكانات اللازمة للعلاج والوقاية الصحية. وكذلك ما يلاحظ من فوارق كبيرة في العمر المتوقع ووفيات الرضع وتزايد مخاطر الأمراض ما بين البلدان الغنية والبلدان الفقيرة، وكذلك من حيث متوسط دخل الفرد، وغالباً ما يُعزى ذلك إلى التباين والتفاوت في توزيع الدخول، أو إلى طبيعة ومستوى الأنشطة الحكومية المسؤولة عن الصحة والتغذية. وهناك بعض المؤشرات الواضحة في هذه البلدان والتي تظهر بأن الفئات الفقيرة والتي تتعرض للخطر تعاني من معدلات وفيات أعلى من الفئات الأخرى. وما من شك بأن الأمراض المعدية والإعاقة وانتشار المظاهر غير الصحية وزيادة نسبة الوفيات للأعمار الصغيرة هي من الآثار الناجمة عن الفقر، والتي تساعد في الوقت نفسه في تفاقمه وتقليل الفرص اللازمة لمكافحته والقضاء عليه.

2- تفشي البطالة وازدياد نسبة المتعطلين عن العمل بسبب معاناة الفقراء من انخفاض مستوى الخدمات الصحية والتعليمية وتزايد حالات الاستبعاد الاجتماعي، وما تمليه عليهم الظروف القاسية من ضياع للفرص وإهدار للحقوق، كما أن الهيكل العمري للأسر الفقيرة ليس مواتياً ومهيأً للمشاركة في قوة العمل بالمستوى المطلوب. وقد لوحظ في ثلاث عينات واسعة من ولايات

ريفية وحضرية في الهند أن نسبة من هم دون سن الرابعة عشرة قد تناقصت بحدة مع تناقص نصيب الفرد من إنفاق الأسرة، في حين أن نسبة من هم فوق سن الستين ارتفعت ارتفاعاً معتدلاً. وفي دراسات لاحقة اتضح بأن البطالة تتركز بين المحرومين من الأصول وفي المناطق والفئات العمرية التي تكون نسبة الفقر فيها أعلى من المعتاد

3- زيادة نسبة غير المتعلمين لكل فئات المجتمع وتفشي الأمية: من المعروف بأن الأمية تزداد بزيادة الفقر، وأن سرعة تلك الزيادة تزداد كلما ارتفع مؤشر مستوى التعليم. وقد نرى لأول وهلة بأن الأغنياء يقومون بشراء قسطاً وافراً من التعليم الخاص لأطفالهم، وأن التعليم الذي تقدمه الحكومة أو الذي تساهم في دعمه بإعانات كبيرة يكون موجهاً لصالح الفقراء بشكل أساسي، ولنفترض بأن الإنفاق الحكومي على التعليم في البلدان النامية ينصب أساسا على التعليم الابتدائي (وفرض المحال ليس بمحال)، وأن هذا التعليم سيعود بمكاسب واضحة على الفقراء. بالتالي فإن انخفاض مساهمة الحكومات في توفير ودعم الجانب التعليمي سيقلل من إمكانية توفير الفرص اللازمة للأسر الفقيرة في الحصول على القسط اللازم من التعليم والمعرفة مما يشكل إسهاماً مباشراً في تفاقم ظاهرة الفقر.

وفيما يخص المرحلة الثانوية من الدراسة فهناك علاقة قوية بين الدخل المنخفض ومستوى التحصيل في الشهادة الثانوية، وذلك من خلال التحليلات التي تم إجراؤها على مستوى المدرسة. حيث أنه في المراحل الدراسية الثانوية وما بعدها تنخفض نسبة ذوي الدخول المنخفضة من الأسر الفقيرة عن نسبة الفئات الدخلية المرتفعة في هذه المراحل الدراسية.

رابعاً : خط الفقر وقياسه ومؤشرات الفقر:

أ- خط الفقر:

أن خط الفقر مقياس للدخل أو الاستهلاك يفرق بين الفقراء، وغير الفقراء، أي أنه يقسم المجتمع المعني إلى فئتين هم فئة الفقراء وفئة غير الفقراء. وقد عرفه البعض بأنه قيمة الإنفاق التي يجب الوصول إليها حتى لا يعد الفرد فقيراً.

وهناك معان عديدة ومتنوعة يمكن أن يمثل فيها خط الفقر حد أدنى، كأن نعتبر أن ما فوقه يعبر عن مدى رفاهية الفرد أو سلوكه أو نوع السياسات المناسبة تجاه الفرد والتي تختلف نوعياً عما تحته. ومن الطبيعي أن مسألة التنوع في الجوانب ذات الصلة أكبر بدرجة ملحوظة بين الفقراء وغير الفقراء أكثر مما بين الفقراء أنفسهم. وتجدر الإشارة إلى أن هناك شواهد كثيرة على مستوى الحد الأدنى للكفاية الغذائية والتي يكون ما تحتها من مستوى يشكل خطورة واضحة على فرص البقاء والاستجابة المناعية والأداء الذهني والبدني.

وهنالك أنواع مختلفة لخطوط الفقر أهمها خط الفقر المطلق (Absolute poverty line) وخط الفقر النسبي (Relative poverty line) وخط الفقر المدقع (Extreme poverty line). ويتم تحديد خط الفقر تبعاً للتعريف الذي يعتمد لنوع الفقر دوافع المجتمع المعني، وبموجب طبيعة كل نوع من أنواع الفقر (راجع المبحث الأول من هذا الفصل).

ويعرف خط الفقر المطلق بأنه إجمالي تكلفة سلة السلع المطلوبة لسد الاحتياجات الاستهلاكية الأساسية من مواد غذائية وملابس وسكن وتعليم وصحة والاحتياجات الأساسية الأخرى ويعتبر خط الفقر المطلق هو الأنسب فهو يمتاز بدرجة عالية من الثبات زمانياً ومكانياً، لأنه يستند على معيار الحد الأدنى المطلوب من مستويات الاستهلاك اللازمة لسد الاحتياجات الأساسية. وقد عرف الفقر المطلق بالمعيار الثابت، فمثلاً خط الفقر العالمي هو دولار واحد في اليوم

والذي يعمم لغرض مقارنة مدى الفقر عبر بلدان مختلفة، والمثال الآخر هو خط الفقر الذي يبقي نفس القيمة الحقيقية بمرور الوقت لكي يحدد تغييرات الفقر في البلد الواحد خلال فترة زمنية معينة

أما خط الفقر النسبي (Relative Poverty) فقد عرف بالمعايير التي يمكن أن تتغير عبر البلدان أو بمرور الزمن، فمثلاً يحدد خط الفقر بنصف متوسط دخل الفرد، وهذا يشير ضمناً إلى أن هذا الخط يمكن أن يرتفع بارتفاع الدخل. ويتم دراسة الدول المتقدمة ذات مستويات المعيشة المرتفعة بناء على تحديد خط الفقر النسبي.

أما النوع الثالث فهو خط الفقر المدقع والذي يمثل كلفة تغطية الحاجات الغذائية المتمثلة بعدد معين من السعرات الحرارية، سواء للفرد أو للأسرة، وفق النمط الغذائي السائد في المجتمع المعني وبحدود معينة. وهناك نوع آخر يسمى خط الفقر الاجتهادي والذي يعتمد على ما يجتهد به الأفراد في مجتمع ما من تقدير للحد الأدنى لمستوى المعيشة والذي يعتبر مقبولاً اجتماعياً ضمن ذلك المجتمع، أي أنه يتغير بتغير المكان والزمان وكذلك باختلاف الأفراد ضمن نفس المجتمع ونفس الزمن.

ب- طرق قياس خط الفقر:

أن المطلب الأساسي للقياس الناجح للفقر هو توافر بيانات واسعة النطاق وذات جودة عالية من مسوحات ميزانية الأسرة والتي تمثل المصدر الأهم والذي يمكن من خلاله تسليط الضوء على توزيع نسب الفقر في المجتمع المعني وإمكانية قياسه ومقارنته. ويمكن تحديد تكلفة الاحتياجات الاستهلاكية الأساسية فيما يخص المواد الغذائية وفقاً لحاجة الجسم من السعرات وكذلك من عناصر التغذية المهمة الأخرى كالبروتين، أما فيما يخص تكلفة الاحتياجات الأساسية غير الغذائية فيمكن احتسابها بالاعتماد على تكلفة الاحتياجات الأساسية من

المواد الغذائية وحسب العلاقة النسبية بين الإنفاق على المواد الغذائية والإنفاق على السلع غير الغذائية. وهناك طريقتان رئيستان لغرض تطبيق هذا الأسلوب وهما:

• *طريقة السلة الغذائية:* يتم تحديد سلة من المواد الغذائية تحتوي على تغذية متوازنة بأقل التكاليف من قبل أصحاب التخصص في التغذية وبما يتناسب مع طبيعة العادات الغذائية في المجتمع المعني، ويحسب إجمالي التكلفة لأسعار هذه السلة الغذائية بأقل الأسعار. ويتم تقدير خط الفقر المدقع باعتباره يساوي القيم المحسوبة لإجمالي تكلفة هذه السلة، أما خط الفقر المطلق فيتم تقديره على اعتبار أنه يساوي إجمالي تكلفة سلة المواد الغذائية ويضاف إليه تكلفة السلع الضرورية وغير الغذائية واللازمة لسد الاحتياجات الاستهلاكية والتي تقدر حسب نسبة الإنفاق على المواد الغذائية من إجمالي الإنفاق، أي أن خط الفقر يساوي التكلفة المحسوبة لسلة المواد الغذائية مضروباً في مقلوب نسبة الإنفاق على المواد الغذائية إلى إجمالي الإنفاق الاستهلاكي. ويتم استخراج نسبة الإنفاق وفق ما تشير إليه بيانات الأسر كافة أو وفق ما تشير إليه بيانات فئة الأسر التي يقارب متوسط إنفاقها على المواد الغذائية التكلفة المحسوبة لسلة المواد الغذائية. أي أنه يتم تقدير الكلفة الدنيا لسلة المواد الغذائية والتي توفر السعرات المطلوبة للإنسان كحد أدنى، وتضرب هذه الكلفة بحصة المفردات غير الغذائية من إجمالي الاستهلاك للفئة الأفقر.

• *طريقة النمط الغذائي الفعلي:* ويتم تحديد متوسط حصة الفرد الإجمالية من السعرات في كل فئة من فئات الإنفاق أو الدخل من بيانات متوسط كمية استهلاك الفرد من كل مادة غذائية. ويتم تحديد قيمة خط الفقر من خلال متوسط الإنفاق على المواد الغذائية المقابل لمتوسط احتياجات الفرد من السعرات. أما قيمة خط الفقر المطلق فأنها تساوي مقدار الإنفاق الإجمالي المقابل لمتوسط احتياجات الفرد من السعرات. إن التقدير بواسطة هذه الطريقة

يتطلب توفير بيانات تفصيلية ودقيقة عن كميات الإنفاق أو الاستهلاك من كل مادة غذائية رئيسية لكل فئة من فئات الإنفاق أو الدخل. ونظراً لصعوبة توفر هذه البيانات فأن أكثر الدول النامية تلجأ في تقديراتها إلى الطريقة الأولى. وقد اعتمد الباحث الطريقة نفسها (أسلوب السلة الغذائية المقترحة) في تقدير خطوط الفقر في العراق باعتبارها الطريقة الأنسب لقياس الفقر في بلادنا. وبالرغم من أن أسلوب النمط الغذائي الفعلي له ميزاته التي يتصف بها بالمقارنة مع أسلوب النمط الغذائي المقترح، فأن الأخير يعتمد على مكونات سلة المواد الغذائية والتي يحددها المختصون على أسس علمية ولكنها لا تتفق في كثير من الأحيان مع السلوك الاستهلاكي الفعلي للأسر كافة وذلك لأن هناك عوامل عديدة تتحكم فيه كالذوق والعادات الغذائية ومدى توفر المواد الغذائية وأسعارها النسبية، بالإضافة إلى عامل التغذية، وهذه العوامل تتباين من منطقة إلى أخرى.

وهناك أسلوب مبسط ومتعارف عليه في تقدير الدخل اللازم للحصول على حد أدنى من استهلاك الغذاء والذي يوفر 2100 سعر حرارى لما يعادل الشخص البالغ في اليوم، أو إنفاق الفرد بما يساوي دولاراً أمريكياً واحداً في اليوم (على ما يعادل القوة الشرائية للدولار عام 1985). كما أن اختلاف قيمة خط الفقر من بلد لآخر يجعل من الصعوبة بمكان تحديد خط الفقر الذي يتم استخدامه كأساس في المقارنات الدولية، ويكون الأمر اشد صعوبة عند المقارنة بين المسوحات الأسرية وإمكانية تحويل العملات وتجدر الإشارة إلى أن أسلوب خط الفقر يستفاد منه لوضع السياسات ذات الصلة بالدخول كسياسات العمالة والأجور والأسعار والضرائب والإعانات الاجتماعية، أي السياسات الاقتصادية بشكل عام.

ج- مؤشـرات الفقـر:

أن خط الفقر يعتبر الفاصل بين الفقراء، وغير الفقراء، ويتم قياسه بالعملة المحلية للبلد المعني وبالأسعار الجارية، لذا فأنه لا يمكن الاعتماد عليه في إجراء المقارنة ما بين فترات زمنية مختلفة تتسم بوجود تباين في مستويات

الأسعار، ولا ما بين الدول ذات العملات المحلية المختلفة. كما أن خط الفقر لا يعطي الصورة الحقيقية لحجم الفقر من حيث عدد الفقراء، أو من حيث الفجوة التي تفصلهم عن هذا الخط، وعن مدى درجة التفاوت في شدة الفقر. إلا أنه يمكن من خلاله استخلاص بعض مؤشرات الفقر التي تساعد في إجراء المقارنات لفترات زمنية مختلفة ولبلدان مختلفة وتعكس الجوانب المتعددة لمشكلة الفقر وأهمها :

1- **فجوة الفقر (Poverty gap)**: وهو مؤشر يقيس حجم الفجوة الإجمالية الموجودة بين دخول الفقراء وخط الفقر، ويتم حسابه بالوحدات النقدية كونه يمثل إجمالي المبلغ اللازم لرفع مستويات استهلاك الفقراء إلى مستوى خط الفقر. ولأغراض المقارنة فيتم حساب هذا المؤشر كنسبة مئوية من القيمة الكلية لاستهلاك كافة السكان عندما يكون مستوى استهلاك كل منهم مساوياً لخط الفقر. فلو افترضنا أن عدد الفقراء هو(N) وأن مستوى استهلاكهم هـو (y_1، y_2...y_n) فيمكن حساب فجوة الفقر كما يلي:

$$PG = \frac{\sum_{i=1}^{n}(Z - y_i)}{NZ} \times 100$$

حيث أن : PG= فجوة الفقر.

Z = خط الفقر.

N = العدد الإجمالي للسكان.

يعتبر مؤشر فجوة الفقر من المؤشرات الهامة في قياس ظاهرة الفقر والتعرف على مستوى دخول الفقراء. كما انه يوضح الفرق ما بين دخول الفقراء وخط الفقر، فإذا كان الفرق بسيط فيمكن معالجته بشكل أسهل مما لو كان الفرق كبير والذي يستلزم خطط جادة وهادفة وسياسات حازمة لأنه يعني

أن مستوى الفقر في هذه الشريحة هو دون الفقر المدقع، وأن هناك من يعيش بفقر وحرمان شديدين.

2- نسبة الفقر : (Headcount index): وهو المؤشر الذي يقيس الأهمية النسبية للفقراء في المجتمع ويعكس نسبة الفقراء إلى مجموع السكان، ويغض النظر عن مستوى دخول هؤلاء الفقراء.

ويتم قياسه على مستوى الأفراد وكما يلي:

$$\text{نسبة الأفراد الفقراء} = \frac{\text{عدد الأفراد تحت خط الفقراء}}{\text{مجموع عدد السكان}} \times 100$$

كما يمكن قياسه على مستوى الأسر وبالصيغة التالية:

$$\text{نسبة الأسر الفقيرة} = \frac{\text{عدد الأسر تحت خط الفقر (للأسرة)}}{\text{مجموع عدد الأسر}} \times 100$$

3- الأساليب الأخرى لقياس الفقر:

توجد عدة أساليب أخرى لقياس الفقر أبرزها:

– أسلوب الحاجات الأساسية غير المشبعة (Unsatisfied Basic Needs) :

وهو الأسلوب الذي يتم من خلاله قياس الفقر عن طريق القياس المباشر لواقع إشباع الحاجات الأساسية، بدلاً من الاعتماد على القدرة الدخلية التي تؤهل الأسرة لإشباع تلك الحاجات كما هو الحال في أسلوب خط الفقر.

– أسلوب دليل الفقر البشري(HPI):

وهو أسلوب يقيس الحرمان في الأبعاد الثلاثة الأساسية للتنمية البشرية والذي لا يقتصر على قياس فقر الدخل، أي أنه لا يقتصر على قياس الحرمان

من إشباع الحاجات الاستهلاكية الأساسية المعتمدة على الدخل فقط كما هو الحال في مؤشر نسبة الفقر وإنما يتعداها إلى أوجه أخرى.

خامساً : سياسات تخفيض الفقر:

أن التنمية هي فعالية اجتماعية حركية تتضمن تغيرات كمية ونوعية في حياة الناس خلال فترة زمنية معينة. والرؤية الجديدة للتنمية تتمثل في النظر إلى عملية التنمية **Development process** بوصفها وسيلة وأداة وليس غاية ويتمخض عنها إجراء العمليات التنموية، التي تزيل الفقر الذي لازم حياة شعوب العالم الثالث لفترة طويلة وتساهم في توسيع فرص العمل وإعادة توزيع الدخل وهذا يعني، أن التنمية الاقتصادية تتضمن تغييرات هيكلية في الإنتاج وعوامل الإنتاج في اقتصاد أي بلد من البلدان، وأن جزء منها يتركز على تحسين حالة الرفاه للمجتمع، من خلال تنوع وتعدد النشاطات الاقتصادية، على شرط أن يكون الأفراد في البلد هم العنصر الأساسي في تلك النشاطات. وهكذا فأن عملية التنمية تتضمن أكثر من النمو الاقتصادي (**Economic Growth**) فهي تعني النمو الاقتصادي مضافاً إليه التغير في هيكل الاقتصاد والنظام الاقتصادي والاجتماعي.

لقد اعتقد الاقتصاديون الكلاسيك أن من الممكن افتراض ثبات وضع التقنية والموارد الطبيعية وأن التغيرات في السكان تعتمد على مستوى الدخل الفردي، وقد حاولوا تحليل ميكانيكية رأس المال ونمو السكان ووضع المبادئ للسياسات بعيدة المدى لمعدلات التنمية الاقتصادية. وظهر بأن هذه التحليلات لا تتناسب مع الواقع عندما يتغير عرض عناصر الإنتاج بسبب تغير خارجي أو بسبب حالة مفاجئة. وهذا مما جعل الاقتصاديين الكلاسيكيين المحدثين يهتمون بدراسة توزيع الدخل في المدى القصير قدر الإمكان، والتركيز على مجموعة من عناصر الإنتاج وإهمال العناصر الاجتماعية والسياسية.

إن النظريات الكلاسيكية الحديثة تنظر إلى عملية التنمية الاقتصادية على أنها عملية متناسقة تعمل بشكل ذاتي ويعود نفعها على أصحاب عناصر الإنتاج من خلال العوائد التي يحصل عليها العمل وأن ميكانيكية السوق تقود التوزيع نحو اتجاهات توازنية في كل قطاع من خلال تأثير الأسعار في إطار المنافسة على عرض السلع والطلب عليها. لذا فأن هذه النظريات لم تكن مهتمة بالتغير التاريخي وأنها عدت الرأسمالية الصناعية هي الحالة الطبيعية ولم تولي اهتماماً لمسألة توزيع الدخل.

وقد انتقد (جوزيف شومبيتر **J. Schumpeter**) وصف التنمية على أنها عملية متدرجة ذات انسجام وتوافق كما يراه الكلاسيك، وإنه يرى بأنها تحصل بشكل قفزات غير منسجمة، وغير متدرجة، من خلال استغلال الفرص الاستثمارية الجديدة، وتتم على شكل ارتفاعات حادة، تمثل فترة ازدهار تعقبها انخفاضات حادة تمثل فترة كساد

واعتبر أن المحدد الأساس للنشاط الاقتصادي في مرحلة الرواج، هو زيادة الاستثمار عن الادخار الاختياري، أما المحدد الأساسي للنمو الاقتصادي في رأي (شومبيتر) فهو الاستثمار المستقل. واعتبر أن الفن الإنتاجي يتمثل في إنتاج سلع جديدة أو إتباع طريقة جديدة لإنتاج السلع، وهو يمثل جانباً من أهم جوانب عملية التجديد، والتي هي العملية الأساسية في النمو الاقتصادي، فمع إنتاج سلع جديدة وإتباع طريقة فنية جديدة لإنتاج السلع يحصل المنظمون على الأرباح غير الاعتيادية ويزيد حجم النشاط الاقتصادي بشكل متضاعف. وهذا ما يبرر الاعتقاد القديم الذي يرجع إلى البدايات الأولى لعلم الاقتصاد، والذي يعتبر أن التنمية تتوقف على الاستثمار، والاستثمار يحتاج إلى ادخار، والادخار لا يقوم به إلا الأغنياء، إذ أن الفقراء مضطرون لإنفاق كل دخلهم على الاستهلاك، وليتحمل الفقراء سوء توزيع الدخل لأن الغني لدى البعض سوف يتمخض عنه زيادة الادخار والاستثمار، ومن ثم ينمو الدخل القومي، فيعود النفع في النهاية على الأغنياء والفقراء.

وقد أسهمت النظريات الماركسية في مجال التنمية الاقتصادية في المدة التي تلت الحرب العالمية الثانية من خلال صياغة (نظرية التبعية) إلى التنمية الرأسمالية والسوق العالمية والتي تتميز بالازدواجية لأن التخلف في البلدان النامية هو نتيجة لعملية التنمية في البلدان الصناعية المتقدمة. وفي الخمسينات من القرن العشرين ولدت النظريات الهيكلية في التنمية الاقتصادية والتي تؤكد على أن هيكل الإنتاج والعمالة والتجارة هي مفاتيح فهم عملية التنمية الاقتصادية، وعلى أهمية الزيادة في الطلب الاستهلاكي، على عكس ما ذهبت إليه النظرية الماركسية بوجهة نظرها المتعلقة بفكرة ضعف الطلب الفعال. وقد وضع سايمون كوزنتس (Simon Kuzents) الأسس التجريبية لعناصر الدخل والإنتاج، وأوضح عن طبيعة الانحرافات أو التغيرات في العناصر الأساسية للناتج المحلي الإجمالي للبلدان النامية وقارنها مع النتائج والتغيرات التاريخية في الاقتصاديات المتقدمة في القرن التاسع عشر وتوصل إلى وجود قانون اقتصادي مؤداه أنه في غمار عملية النمو الاقتصادي، يزداد توزيع الدخل سوءاً في البداية ثم يميل بعد فترة إلى المزيد من المساواة، وذلك عندما تبدأ ثمرات النمو في (التساقط) فيعم النفع على الفقراء أيضاً.

وفي فترة الستينيات من القرن الماضي تحول عدد من البلدان من إستراتيجية أولية تتضمن إحلال الواردات إلى إستراتيجية دعم الصادرات المصنعة بعد أن تم بناء قاعدة صناعية مناسبة. وقد ساهم التحليل الهيكلي في التأثير بشكل مباشر على سياسات التنمية من خلال معرفة نتائج مختلف أنواع حالات عدم التوازن الهيكلي مثل ظاهرة (العمل الفائض)، وإثارة على توزيع الموارد وتفسير التفاوت في توزيع الدخل كنتيجة من حالات عدم التوازن.

وتكللت مسيرة التنمية بظهور مفهوم التنمية البشرية والتي ترتبط بشكل وثيق بمسيرة نظريات التنمية ونظريات النمو الاقتصادي. فالتنمية البشرية جزء من كل هو عملية التنمية الاقتصادية. ولقد تطور مضمون مفهوم التنمية

البشرية مع تطور البعد الإنساني في الفكر التنموي السائد في كل مرحلة، وهذا ما سنتناوله في الفقرة اللاحقة.

1- تطور مفهوم التنمية البشرية:

يقصد بالتنمية البشرية (**Human Development**) زيادة فرص الاختيار أمام أفراد المجتمع في العديد من المجالات في مقدمتها الصحة والتعليم والدخل. وتشير الصحة إلى العمر المتوقع عند الميلاد، ويعكس التعليم نسبة من يعرفون القراءة والكتابة من أفراد المجتمع، بينما يشير الدخل إلى متوسط نصيب الفرد من الناتج القومي الإجمالي مرجحاً بالقدرة الشرائية الحقيقية.

إن استمرار (الفقر والحرمان) يعني في مضمونه تباطؤ مكونات التنمية البشرية على الأمد الطويل، وهذا الأمر يترتب عليه تباطؤ الاتجاه نحو المنافسة على الصعيد الاقتصادي العالمي. مما حوّل اهتمام الفكر الاقتصادي العالمي بالتنمية البشرية نحو بلورة مفاهيم ومؤشرات ومقاييس لها، لأهميتها الواضحة في تخفيف الفقر واعتبارها نهج فعال في نجاح السياسات الهادفة لمكافحة الفقر.

أن تخفيف الفقر والقضاء عليه يعد مطلب بشري يشكل اهتمام رئيس لقرون كثيرة مضت على تاريخ البشرية. ومنذ العقد الثامن من القرن التاسع عشر ظهرت ثلاثة مفاهيم بديلة عن الفقر كأساس للبحث الدولي والمقارن، وهي تعتمد أساسا على مفاهيم البقاء والحاجات الأساسية والحرمان النسبي وكان لمفهوم البقاء (**Subsistence**) نتيجة بحث قام به المتخصصون بالتغذية في فيكتوريا بانكلترا، واعتبرت العوائل بحالة فقر عندما لا تكون دخولهم كافية للحصول على الحد الأدنى من الضروريات للمحافظة على الكفاءة الطبيعية، أو المادية فحسب، وتعامل العائلة على أنها بحالة فقر إذا كان دخلها (مطروحاً منه إيجار السكن) يقل عن خط الفقر. ورغم الانتقادات التي وجهت لاحقاً لفكرة

البقاء باعتبارها تتضمن أساساً الحاجات المادية، إلا أنها لاقت رواجاً في تلك الفترة في الدول الأعضاء بالإمبراطورية البريطانية السابقة وخصوصاً في وضع أجور السود في جنوب أفريقيا وخطط تطوير الزراعة في الهند وماليزيا.

لقد انصب الاهتمام بالتنمية منذ الأربعينيات من القرن الماضي من خلال التركيز على النمو والذي يعني توسيع حجم الناتج من السلع والخدمات بالنسبة لحجم السكان. وفي منتصف الخمسينيات تطورت الأبحاث والدراسات في هذا المجال وبالاستفادة من التجارب السابقة، صار هناك توجه وتأكيد على ضرورة تحقيق مستويات ثقافية أعلى من أجل تطوير قدرات الإنسان وقابلياته.

وفي عقد السبعينيات انتقدت فكرة النمو كأساس للتنمية وظهر مفهوم الحاجات الأساسية (Basic Needs) بممارسة تأثير واسع ودعم من قبل منظمة العمل الدولية وقد تضمنت جانبين، الجانب الأول هو توفير الحد الأدنى لحاجات الاستهلاك للعائلة أي الغذاء والمسكن والملبس الكافي وكذلك أثاث ومعدات معينة للأسرة.

أما الجانب الثاني فهو توفير الخدمات الأساسية المقدمة من أجل المجتمع عموماً كالمياه السليمة والرعاية الصحية والنقل العام والتعليم والتسهيلات الثقافية ومن هنا بدأ الاهتمام بمسائل العدالة في توزيع الدخل وتحليل الفقر. وقد طرح البنك الدولي (إستراتيجية إعادة التوزيع من خلال النمو Redistribution with Growth) أي إعادة توزيع الدخل لصالح الفقراء من خلال الاستثمار بأصول ذات أهمية خاصة لهم.

وفي أواخر القرن العشرين ظهرت صيغة ثالثة لمعنى الفقر وهي اجتماعية تطبق على كل من الدخل والموارد الأخرى، وتتمثل بالحرمان النسبي Relative Depriation. إذ تم طرح منهج التنمية البشرية في أواخر الثمانينات من خلال التأكيد على أن التنمية هي عملية توسيع قدرات الناس أكثر من كونها زيادة المنفعة أو الرفاه، والهدف النهائي هو تمكين الناس من توسيع خياراتهم

والعيش حياة طويلة خالية من الأمراض والوصول السهل إلى المعرفة، وتمثل هذه القدرات الأساسية التي تتيحها التنمية البشرية بجميع الأبعاد الآتية:

- المشاركة (Communion): أي مشاركة الناس بما فيهم الطبقات الفقيرة في صنع القرار للمساهمة بفاعلية في العمليات الاقتصادية والاجتماعية والثقافية والسياسية.

- الأمن (Security): لقد أعاد تقرير التنمية البشرية لعام 1994 قراءة مفهوم امن الإنسان وحدد له أبعاداً كبيرة جداً، فلم يعد يقتصر أمن الإنسان بموضوع الصراعات السياسية فحسب بل تجاوز ذلك إلى وجهين أساسيين وهما:

أ-تحقيق أمن إنساني من تهديدات مزمنة والتي أهمها: الجوع، والمرض، والقمع.

ب-الحماية من التغيرات الفجائية في أنماط الحياة اليومية وعليه فأن أمن الإنسان يعني أن بإمكان الناس تحديد خياراتهم بأمان وحرية.

- التمكين (Capasitating): وهو تطوير الناس لإمكاناتهم من خلال فسح المجال لكافة شرائح المجتمع بتلقي العلوم والمعارف المختلفة وتسهيل ذلك على كافة الأصعدة.

- الاستدامة (Sustainability): وتعني توفير حاجات الجيل الحاضر دون المساومة على مقدرة الأجيال القادمة على التحرر من الفقر والحرمان. وكذلك تنظيم التوازن بين مختلف النظم البيئية والاقتصادية والاجتماعية. وكذلك العدالة في توزيع الفرص بين الأجيال الحالية والمقبلة وضمان ذلك لكل جيل.

- الإنصاف (Justice): ويتضمن الإنصاف والعدالة في بناء القدرات وإتاحة الفرص المتكافئة للجميع من أجل ممارسة نشاطاتهم الحياتية بيسر وتمتع كافة فئات المجتمع بتنظيم وتوجيه قدراتهم نحو ما هو مناسب وجدير بهم.

• الحرية (Freedom): من خلال توسيع الحريات الحقيقية التي يتمتع بها الناس كالحرية من التمييز، والتحرر من الظلم، وكذلك حرية المشاركة والتعبير والانتماء السياسي، وحرية الحصول على عمل دون الوقوع فريسة الاستغلال (Exploitation).

وفي القرن الواحد والعشرين خضع المجتمع لمثل هذه التغيير السريع من خلال التأكيد على أن معيار الفقر المبتكر بموعد تاريخي معين في الماضي لا يمكن أن يجد تبريراً بموجب الظروف الجديدة. وأن الأفراد الذين يعيشون في الوقت الحاضر غير خاضعين لنفس القوانين والالتزامات والأعراف التي طبقت بعهد سابق.

كما أن الاستراتيجيات المتعلقة باستئصال الفقر لا تعتمد على النمو الاقتصادي وإعادة التوزيع الاقتصادي وإنما تتطلب التدخل المباشر في مجالات كثيرة مثل توسيع التعليم وإزالة التمييز والحماية من الظلم الاجتماعي ومختلف أنواع حالات الحرمان في الحياة البشرية والتي هي مترابطة ويعزز أحدهما الأخرى.

أن هذه الأفكار قد تبدو جديدة ولكن ما هو جديد نسبيا هو اعتمادها كإجماع بين صنّاع السياسة والمسئولين في الحكومات وخصوصاً في مجال التنمية. وهذا ينعكس بشكل واضح في مجال تبني أهداف التنمية للألفية وكتحول مفاهيمي في معالجة الفقر من قبل البنك الدولي من خلال التقارير التي صدرت في العقدين الأخيرين من القرن الماضي والتي حللت الفقر بتعبير الفرص والتفويض والتأثر من خلال التأكيد على مفهوم الفقر البشري لردم الفجوة بين المقياس الذي يعتمد على الدخل بشكل أساسي وبين المقياس المركب اللازم للتقدير الإجمالي لمختلف مقاييس الحرمان، والذي هو مقياس مركب يتميز بكونه مؤلف من مجموعة تشمل مجال القدرة والتنمية البشرية وبالاعتماد على تصورات مختلفة والتي أغنت الباحثين بمعرفة الفقر.

2- أهداف التنمية الألفية وغاياتها :

لقد تبنى إعلان الأمم المتحدة للألفية الصادر عام 2000 إلزام كل من الدول الغنية والفقيرة على بذل كل ما تستطيعه من أجل استئصال الفقر وتعزيز مبادئ الكرامة والمساواة الإنسانية وتحقيق السلام والحرية والاستدامة في مجال البيئة، في إطار سياسات تخفيف الفقر، من خلال بذل المزيد من الجهد في معالجة المداخيل غير الكافية، والجوع الواسع الانتشار، وعدم المساواة بين الجنسين، والتدهور البيئي، والافتقار إلى التعليم والرعاية الصحية والمياه النظيفة، وعلى أساس الأهداف والغايات التالية :

- استئصال الفقر والجوع الشديدين، وإنقاص نسبة من يقل دخلهم عن دولار واحد إلى النصف للمدة بين 1995 و2015، وكذلك إنقاص نسبة الذين يعانون من الجوع إلى النصف، من خلال تبني السياسات المضادة للفقر.

- تحقيق التعليم الابتدائي الشامل من خلال ضمان كون الأطفال في كل مكان من البنين والبنات بشكل متساوٍ، قادرين على إكمال المنهج التعليمي للمدارس الابتدائية بحلول عام 2015. والتي لها دور كبير في تخفيض حدة التفاوت وبالتالي مكافحة الفقر.

- المساواة بين الجنسين وتمكين النساء، من خلال إزالة الفوارق بين الجنسين في التعليم الابتدائي والثانوي، ويفضل حدوث ذلك بحلول عام 2005، وفي جميع مستويات التعليم خلال فترة لا تتجاوز العام 2015.

- تخفيض نسبة وفيات الأطفال بين عامي 1990 و2015، وتخفيض نسبة وفيات الأطفال دون سن الخامسة بمقدار الثلثين.

- تحسين الصحة الإنجابية من خلال تخفيض معدل وفيات النساء أثناء الحمل والوضع بنسبة ثلاثة أرباع للمدة بين عامي 1990 و2015.

• مكافحة فيروس نقص المناعة البشرية (الإيدز) ونقص المناعة المكتسبة (السيدا)، والملاريا وأمراض أخرى، على أن يكون وقف نهائي بحلول عام 2015، ومتابعة ما بدئ من العمل على عكس اتجاهما. وكذلك الوقت النهائي لمدى حدوث مرض الملاريا وأمراض رئيسية أخرى.

• ضمان الاستدامة البيئية وذلك بدمج مبادئ التنمية المستدامة في سياسات البلد وبرامجه التنموية، وعكس الاتجاه في خسارة الموارد البيئية، على ان يتم إنقاص نسبة فاقدي فرصة الحصول على مياه الشرب المأمونة إلى النصف، وأن يتم تحقيق تحسن هام في حياة ما لا يقل عن مئة مليون من القاطنين في أحياء فقيرة مكتظة بحلول عام 2020.

• تطوير شراكة عالمية شاملة للتنمية تحقق المزيد من التطوير لنظام تجاري ومالي منفتح، وأن يكون متوقع السلوك وغير تمييزي يشمل الالتزام بالحكم الصالح والتنمية وتخفيض الفقر، ويتمكن من معالجة الاحتياجات الخاصة لأقل الدول نمواً والتي تشمل إمكانات الصادرات المعفية من التعريفات والحصص المحددة، وبرنامج معزز للتخفيف من الديون الثنائية الرسمية أو إلغائها، وتقديم مساعدات إنماء رسمية أكثر سخاء للبلدان الملتزمة بتخفيض الفقر. كذلك أن يتم معالجة الاحتياجات الخاصة للبلدان المحاطة باليابسة والدول الجذرية الصغيرة النامية، والتعامل على نحو شامل مع مشكلات ديون البلدان النامية، والتعاون من أجل تطوير استراتيجيات لإتاحة العمل اللائق والمنتج لمن هم في سن الشباب.

وأخيراً التعاون مع شركات الأدوية لتأمين فرص الحصول على العقاقير الأساسية وبأسعار مناسبة وتوفير التقنيات الجديدة للمعلومات والاتصالات بالتعاون مع القطاع الخاص.

لقد شمل إعلان الألفية هذا على التزامات جماعية ملحة بالتغلب على الفقر الذي لا يزال يسيطر على أغلب سكان المعمورة، ولقد صمم قادة العالم والذين يمثلون 189 بلداً، على تحديد أهداف غير اعتيادية تمكن من وضع الأسس لبناء التنمية البشرية من خلال تمثيلها جدول أعمال شامل لحقوق الإنسان فيما يخص الغذاء والتعليم والرعاية الصحية ومستويات المعيشة اللائقة، وهي تعكس الأهداف والغايات لمؤتمرات الأمم المتحدة في تسعينيات القرن الماضي وتلقي الضوء على الآفاق المستقبلية لتحقيق التنمية البشرية المستدامة.

3- جدول أعمال القرن الـ 21:

لقد تضمنت (خطة جوهانسبرغ) في الفصل الأول منها القضاء على الفقر) والذي اعتبرته من أهم التحديات التي تواجه العالم اليوم، وهو شرط أساسي لتحقيق التنمية المستدامة خاصة في البلدان النامية، كما تضمنت تنفيذ العديد من الأهداف اللازمة لتقليص الفقر في مجالات متعددة تشمل:

السياسات الإنمائية والمياه والطاقة والتنمية الصناعية وسكان المناطق العشوائية. وقد تم تنفيذ هذه الأهداف ضمن مشروع نشر تطبيقات الطاقة المتجددة للتخفيف من الفقر في المناطق الريفية والنائية لبلدان الاسكوا.

وبعد ذلك توالت تقارير الأمم المتحدة لتحدد التقدم المحرز في أهداف الألفية ولتضع الإجراءات الكفيلة في تحقيقها، رغم أن البلدان المانحة ما فتئت تخفض من المعونة المقدمة ولا تخصص ما تبقى من معونتها للقضاء على الفقر.

فقد أكد تقرير التنمية البشرية لعام 2002 على توفير الحريات العامة للناس في كافة المجالات وإشاعة روح التفهم والتسامح لكافة الثقافات.

أما تقرير التنمية البشرية لعام 2003 فقد وضع خطة للتعاهد بين الأمم لإنهاء الفاقة البشرية وتأكيد أهداف التنمية الألفية الواجب تحقيقها لغاية عام 2015.

فيما أكد تقرير التنمية البشرية لعام 2004 على الحرية الثقافية باعتبارها حق من حقوق الإنسان وعنصر هام في التنمية البشرية وبالتالي فهي جديرة برعاية الدولة واهتماماتها.

أما تقرير التنمية البشرية لعام 2005 فقد أنصب اهتمامه على المعونة والتجارة والأمن في عالم غير متساوي، مستنداً على ثلاث ركائز أساسية:

- *المساعدات الإنمائية:* حيث تشكل المعونة الدولية استثماراً أساسياً في التنمية البشرية من خلال تحقيق التنمية البشرية المستدامة (**sustainability Human Development**) التي هي تنمية لا تولد فقط نمواً اقتصادياً ولكنها توزع منافعه بالتساوي، وكذلك تعيد بناء البيئة بدلاً من تدميرها، وهي تؤهل البشر بدلا عن أن تهمشهم. أنها تعطي الأولوية للفقراء وتوسع اختياراتهم وفرصهم وتسهل مشاركتهم في صنع القرارات التي تؤثر في حياتهم. أنها تنمية موالية للفقراء وموالية للطبيعة ومواليه لخلق فرص العمل وموالية للنساء، وموالية للأطفال. والمشكلة ليست في عدم كفاية هذه المعونات والمساعدات، ولكن الفقراء يكابدون بدونها في بعض الأقطار وعندما تتوفر فأنهم يعانون أكثر المصاعب.

- *التجارة الدولية:* يمكن للتجارة في الأوضاع الصحيحة أن تكون حافزاً قوياً للتنمية البشرية، وقد كانت (جولة التنمية) التي انطلقت من الدوحة والتي بدأت أثناء محادثات منظمة التجارة العالمية عام 2001 قد هيأت لحكومات البلدان الغنية فرصة خلق تلك الأوضاع، ولكن لم يتحقق أي شيء ذا مغزى، لأن السياسات التجارية للبلدان الغنية تحرم البلدان الفقيرة والفقراء من حصة عادلة

في الازدهار العالمي، علماً بأن للتجارة إمكانية تفوق ما للمعونات إلى حد كبير من تأثير في زيادة حصة أفقر بلدان العالم وشعوبه من هذا الازدهار. وفي تقرير التنمية البشرية لعام 2006 كان الاتجاه إلى ما هو أبعد من الندرة أنه الطريق إلى القوة والفقر وأزمة المياه العالمية.

وقد أكد التقرير على أن قضية المياه والصرف الصحي لا تعامل ضمن الأولويات السياسية إلا في قليل من البلدان، وأن البعض من أفقر سكان العالم يدفع أعلى الأسعار على مستوى العالم مقابل الحصول على المياه، مما يعكس التغطية المحدودة لمرافق المياه في الأحياء الفقيرة والمستوطنات البشرية غير الرسمية، وهذا مما يدل على إخفاق المجتمع الدولي في وضع حل لقضية المياه والصرف الصحي في المناطق الفقيرة، مما أدى لجعل هذا الموضوع على رأس أولويات شراكات التنمية التي التقت حول الأهداف الإنمائية للألفية.

4- التوجهات الأساسية في معالجة الفقر:

أن تخفيف الفقر في البلدان النامية الأفقر أصبح ضرورة ملحة وهدف واضح في عملية التنمية من خلال تحديد مفهومه وطرق قياسه في البلدان الفقيرة والغنية والتي تستعمل نفس التعبير وبالشكل الذي لا يسمح بإخفاء حقيقته ويتعين على البلدان النامية القيام بإجراءات أساسية لمكافحة الفقر وكما يلي:

4-1 إعادة النظر في نموذج التنمية وفي الجوانب التالية:

أ- العلاقة مع السوق المحلي والعالمي لتطوير الحوافز التنافسية وإزالة الاحتكارات العامة والفصل بين النشاط الاقتصادي والنشاط السياسي لتكون القرارات مستندة على أسس اقتصادية تنبع من إدارة كفوءة وعادلة ضمن بيئة قانونية مستقرة.

ب- دعم متميز للعنصر النسائي من خلال مقارنة مقياس التنمية البشرية ومقياس التنمية حسب النوع (وهو أحد مؤشرات التنمية البشرية الذي يخص النساء) في تقرير التنمية البشرية لعام 1997.

ج- توفير المعلومات الشاملة والدقيقة للفقر ومحدداته لغرض إنشاء خرائط للفقر واتجاهاته من خلال بيانات أسرية حديثة وتحليلها بدقة لكي تعطي جميع جوانب الفقر باعتباره قصور في القدرة الإنسانية.

4-2 التخفيف من آثار التكيف الهيكلي وما يتبعه من زيادة في التهميش والتفكك الاجتماعي من خلال إيجاد شبكات آمان اجتماعي كمؤسسات دائمة تقوم بالإصلاح الاجتماعي والاقتصادي ضمن سياسات جيدة لا تكتفي بتقديم المعونة وإنما لرفع القدرة الإنسانية للمستفيدين.

4-3 إطلاق طاقة الفقراء من خلال الاستثمار العام في رأس مالهم البشري وزيادة الفرص اللازمة في الحصول على الأصول الإنتاجية والتحكم فيها، وتطوير إمكاناتهم التعليمية من خلال إصلاح النظام التعليمي في البلدان النامية، والتأكيد على الدور البارز للتعليم في عملية التنمية البشرية المستدامة لأنه يحقق نمو قدرات الإنسان وطاقاته الفعلية والنفسية والمهارية. والاهتمام بتحسين الإنجازات في ميدان الصحة وتوسيعها لتشمل الشرائح الأفقر من السكان، في إطار السياسات المضادة للفقر والتفاوت في توزيع الدخل.

الفصل التاسع

ظاهرة غسيل الأموال وآثارها الاقتصادية

الفصل التاسع

ظاهرة غسيل الأموال وآثارها الاقتصادية

مقدمة

1- مفهوم غسيل الأموال.

2- مراحل عمليات غسيل الأموال.

3- أساليب غسيل الأموال.

4- عوامل ظهور وانتشار عمليات غسيل الأموال.

5- حجم عمليات غسيل الأموال.

6- الآثار الاقتصادية لظاهرة غسيل الأموال.

الفصل التاسع
ظاهرة غسيل الأموال وآثارها الاقتصادية

مقدمة

يزداد الاهتمام بموضوع غسيل الأموال يومًا بعد يوم وبخاصة من قبل السلطات المالية والرقابية في مختلف أنحاء العالم .هذا الاهتمام المتزايد ربما يرجع إلى موجة الأزمات التي تعرضت لها العديد من المراكز المالية في العالم، ولارتباط هذا النشاط باستقرار أسواق المال الدولية وبأمان القطاع المصرفي والمالي، وذلك انطلاقًا من الحجم المتزايد والمتنامي لعمليات غسيل أو تبييض الأموال الناتجة عن تجارة المخدرات والأسلحة، تزوير العملات والرقيق الأبيض، التهرب الضريبي، وعمليات اختلاس المال العام... الخ، ومن ثم العمل على إدخال هذه الأموال في نطاق الدورة التجارية والاقتصادية الشرعية وصولاً إلى تداولها واستثمارها بصورة طبيعية.

لقد أصبحت عمليات غسيل الأموال إحدى الظواهر الواضحة في المجتمع الدولي والإقليمي، ولهذا فقد بدأت تحظى باهتمام المتخصصين في مجال الرقابة المالية لآثارها السلبية على الاقتصاد التي تجري بداخله من خلال تصرفات أو معاملات يترتب عليها اختفاء الصفة أو انتفاء الصلة بالمصدر غير المشروع لهذه الأموال، والتي تأخذ دورتها العادية في تيار الدخل القومي بعد ذلك، مما يترتب عليه آثارًا اقتصادية مختلفة بالنسبة للدولة التي تتم عملية غسيل الأموال بها.

ومنذ عقد الثمانينات في القرن الماضي، أخذت ظاهرة غسيل الأموال تنتشر بشكل كبير، مما أدّى إلى افتقار البيانات الاقتصادية العالمية لمصداقيتها، نظراً لأن الأرصدة المالية المتراكمة والناتجة عن غسيل الأموال تعد أكبر بكثير من التدفقات المالية الدولية لأيه دولة، مما يزيد من الاختلالات الاقتصادية وإحداث هزات خطيرة قد تؤدي إلى الانهيار، ناهيك عن انعدام الثقة في الاقتصاد المحلي، وتزايد الشائعات حول عمليات الفساد المالي والإداري به، مما يدخل الاقتصاد في حلقة مفرغة، حيث يبدأ بالاتجار في المخدرات وينتهي بالتهرب الضريبي واختراق القوانين واحداً تلو الآخر.

تأتي أهمية الفصل في ظل تنامي عمليات غسيل الأموال على المستوى العالمي بشكل مستمر. حيث يساهم الفصل في التعريف بهذه الظاهرة من حيث المفهوم و الأسباب و التعرف على التقديرات العالمية للظاهرة. كما يستعرض بالتحليل الآثار الاقتصادية حيث هناك قلة في الدراسات التي تتناول هذه الآثار.

1 - مفهوم غسيل الأموال

لا يوجد اتفاق عام بين الدول حول مفهوم غسيل الأموال، الأمر الذي يزيد من صعوبة محاولات مكافحة هذه الظاهرة خاصة على المستوى الدولي. فبعض الدول تأخذ المفهوم الواسع لغسيل الأموال، من حيث اعتبار العائدات المالية لكافة الأعمال الإجرامية طرقاً لغسيل الأموال (مثل تجارة وتهريب المخدرات، تجارة الرقيق، الإرهاب، الرشوة، الفساد السياسي، البغاء، تجارة العملة، الاختلاس، تجارة السلاح، تزييف النقود، التهرب الضريبي، التجسس، السرقة وغير ذلك من الجرائم والأعمال الغير مشروعة)، في حين تأخذ بعض الدول الأخرى بالمفهوم الضيق، حيث تقتصر هذه العمليات على محاولات إخفاء العوائد المالية لتهريب المخدرات فقط دون بقية الجرائم.

ويرى البعض أن عمليات غسيل الأموال هي "تلك الإجراءات التي يتم اتخاذها لإخفاء مصادر الأموال المحققة عن طريق غير مشروع، والعمل على إدخالها إلى نهر الاقتصاد المشروع، من خلال سلسلة من عمليات التحويلات المالية والنقدية". بينما يرى آخرون أن عمليات غسيل الأموال هي "العمليات التي يحاول من خلالها مرتكبو الجرائم المختلفة إخفاء حقيقة مصادر هذه الأموال، الناتجة عن الأعمال غير القانونية وطمس هويتها، بحيث يصعب في هذه الحالة التعرف على ما إذا كانت هذه الأموال في حقيقتها ناتجة عن أعمال مشروعة أم لا". ويشير البعض الآخر إلى أن عملية غسيل الأموال هي "تلك العملية التي يتم بمقتضاها، إخفاء مصادر الأموال المتولدة عن العمليات ذات النشاط الإجرامي، والأنشطة غير المشروعة مثل تجارة المخدرات، الفساد، القمار، الدعارة، الاختلاس، تجارة السلاح المحظورة على الأفراد، تقاضي الرشاوى، التهريب، والعمل على إدخالها مرة أخرى داخل الاقتصاد المشروع، من خلال سلسلة من عمليات التحويلات المالية والنقدية، بحيث يصبح من الصعب التعرف على المصادر الأصلية لهذه الأموال، ومن ثم إنفاقها واستثمارها في أغراض مشروعة".

وقد ورد في الوثائق الصادرة عن برنامج الأمم المتحدة لمكافحة المخدرات بأن "عملية غسيل الأموال تدفع بمن يعمل بتجارة المخدرات، لإخفاء المصدر الحقيقي للدخل (أو المورد) غير المشروع والقيام بأعمال أخرى للتمويه وذلك كي يبدو وكأن الدخل قد تحقق من مصدر مشروع". في دراسة أخرى عُرفت عمليات غسيل الأموال "كل العمليات والإجراءات التي تتخذ بقصد تغيير صفة الأموال، التي تم الحصول عليها بطرق غير مشروعة، لتظهر في النهاية كما لو كانت مكتسبة من مصادر مشروعة، وقد يتم ذلك عن طريق إنشاء مشروعات وهمية أو شراء أصول أو تمويل أو الشركات الخاسرة، وشرائها أو فتح الحسابات وإيداع الأموال في بنوك الدول التي تتساهل في معرفة مصدر هذه الأموال مثل سويسرا وبنما وموناكو".

كما وعرّف برنامج الأمم المتحدة الدولي (www.unodc.org) لمكافحة المخدرات عملية غسيل الأموال بأنها "عملية يلجأ إليها تجار ومهربو المخدرات والمؤثرات العقلية لإخفاء وجود دخل أو إخفاء مصدره غير المشروع أو استخدام الدخل في وجه غير مشروع، ليجعله يبدو وكأنه تحقق من مصدر مشروع، وهو حسب برنامج الأمم المتحدة يعني التصرف في النقود بطريقة تخفي مصدرها و أصلها الحقيقي".

ولا تعتبر ظاهرة غسيل الأموال ظاهرة جديدة، بل هي قديمة قدم الحاجة إلى إخفاء الثروات المتحصلة من أنشطة غير مشروعة. ويرجع تعبير غسيل الأموال إلى العقد الثاني من القرن الماضي، حيث لجأت عصابات المافيا إلى حيلة جديدة للهروب من عيون الأمن عن طريق إنشاء غسالات لغسيل الملابس، وكانت هذه الغسالات تعمل بالفئات المالية الصغيرة المتحصلة من هذا الغسيل. وفي آخر اليوم كانوا يضيفون إلى أرباح المغسلة جزءاً من تجارة المخدرات لتتم بذلك تنظيفها، دون أن يرتاب أحد في أمر المبالغ الكبيرة التي كانوا يجمعونها.

2- مراحل عمليات غسيل الأموال

تناولت العديد من الدراسات مفهوم غسيل الأموال باعتباره مفهوما يُعنى بعملية تحويل الأموال غير المشروعة، كما تناولت أيضاً المراحل والأدوات التي يتم من خلالها أغلب تلك العمليات، فعملية غسيل الأموال عملية معقدة تتطلب استخدام العديد من الشخصيات، حيث يقوم كل منهم بدور معين في مرحلة الإخفاء داخل وخارج البلاد، وتشير معظم الكتابات إلى أن هذه العمليات تمر بعدة مراحل هي:

2-1 مرحلة التوظيف أو الإيداع Placement

يتم في هذه المرحلة التخلص من الأموال القذرة التي تكون بشكل نقدي في معظم الأحوال، وذلك بإيداعها مجزأة في حسابات بنكية قائمة أو بشراء شيكات

سياحية وأوراق مالية ليتم تسييلها في بنوك دول أخرى لاحقاً، ويتم في بعض الأحيان استخدام حسابات بنكية لشركات قائمة يكون النقد أحد أدوات تعاملاتها المصرفية الرئيسة، وبالتالي لا يلفت النظر إلى هذه الإيداعات، كما يمكن استغلال شركات الصرافة لتحويل النقد إلى عدة عملات أجنبية ثم إيداعها في حسابات مصرفية، كما قد يتم ذلك من خلال شراء العقارات أو الذهب أو التحف النادرة والسلع المعمرة أو شراء الأسهم والسندات والشيكات السياحية بالإضافة إلى الدخول في مشاريع استثمارية داخل البلاد أو خارجها بحيث يتم في نهاية هذه المرحلة تحويل الأموال المذكورة من الصورة الملموسة إلى الصورة الرقمية الإلكترونية على هيئة أرصدة حقيقية في حسابات قائمة في المصارف.

2-2 مرحلة التمويه Layering

عندما ينجح الغاسل في وضع الأموال غير المشروعة داخل النظام المالي للدورة الاقتصادية يتم الانتقال إلى المرحلة الثانية وهي مرحلة التمويه وتعني فصل أو تفريق حصيلة الأموال غير المشروعة عن مصدرها من خلال مجموعة من العمليات المالية، وقد تسمى هذه المرحلة أيضاً بالتشطير، أي أنه يتم تمويه طبيعة هذه الأموال عن طريق العديد من التحويلات سواء أكانت الداخلية أم الخارجية لإيجاد العديد من الطبقات التي يصعب الوصول إلى منشأها الأصلي فهي مرحلة يهدف القائمون عليها إلى طمس المصدر الحقيقي للأموال غير المشروعة، وأبعاده قدر الإمكان عن إمكانية تتبع حركته من أجل منع كشف منبعه غير المشروع أي أنها عملية نقل وتبادل المال ضمن النظام الذي تم إدخالها فيه وهنا تتركز جهود غاسلو الأموال على قطع صلة المتحصلات المالية أو العائدات غير المشروعة بمصادرها وذلك عبر شبكة معقدة من الصفقات المالية الشرعية والتحويلات الغامضة والمعقدة داخلياً وخارجياً، حيث تستغل في ذلك القنوات المصرفية العالمية المتاحة والحسابات المصرفية للشركات والوحدات المصرفية وأنشطة المصارف المراسلة لتمرير تلك العمليات.

3-2 مرحلة الدمج أو الاستثمار في الاقتصاد Integration

يتم خلال هذه المرحلة– والتي تعتبر الأقل خطراً مقارنة بالمرحلتين السابقتين –استرجاع الأموال ثم إعادة ضخها إلى الاقتصاد المحلي والعالمي كأموال مشروعة وذلك عبر شراء العقارات والأوعية الاستثمارية المختلفة كالفنادق والمرافق السياحية الفاخرة أو الأصول والمعادن الثمينة وبوالص التأمين المختلفة ذات القيمة المرتفعة وتأسيس مشاريع وشركات استثمارية ..الخ، أي على صورة استثمارات مشروعة مرحب بها في معظم بلدان العالم خصوصاً النامية منها. فهذه المرحلة تؤمن الغطاء النهائي للمظهر الشرعي للثروة ذات المصدر غير المشروع وبها توضع الأموال المغسولة مرة أخرى في الاقتصاد بطريقة تبدو وقتها أنها تشغيل قانوني لمال من مصدر نظيف.

4-2 مرحلة التغطية Layering

ويتم في هذه المرحلة إجراء عمليات إبعاد متعمدة لهذه الأموال ثم نقلها إلكترونياً حول العالم وهي في الغالب إلى الملاذات الآمنة أو الجنات الضريبية التي تطبق قوانين السرية المصرفية بصورة كبيرة عبر سلسلة متواصلة من التحويلات البرقية والإلكترونية إذ تستخدم القنوات المصرفية العالمية المتاحة، إضافة إلى حسابات الشركات الوهمية والتي لا تمارس أي نشاط اقتصادي حقيقي سوى تلقي التحويلات المالية ثم إعادة إرسالها إلى طرف آخر بعد تقاضي عمولة محددة، إذ تنتشر مثل هذه الشركات في العديد من المناطق التجارية الحرة حول العالم، كما تعتبر الوحدات المصرفية الخارجية المسماة ببنوك الأوفشور وسائط مثالية لإنجاز الكثير من هذه المعاملات المصرفية وذلك بالنظر إلى ضعف الرقابة الرسمية على مثل هذه المصارف بصورة عامة. وبإتمام هذه المراحل تكون قد اختفت بالفعل أي قرينة يمكن أن تقود إلى معرفة الأصل الحقيقي لهذه الأموال، وبالتالي يصبح بإمكان شبكات الجريمة المنظمة الاستفادة من هذه الأموال وإعادة

تدويرها لصالحهم وبما يخدم استمرار أعمالهم غير المشروعة، ودون احتمال لفت النظر إلى أصولها غير القانونية، إذ اختفت تماماً الخيوط التي يمكن أن تؤدي إلى معرفة تلك الأصول.

3- أساليب غسيل الأموال

في ضوء المراحل السابقة لعمليات غسيل الأموال يلجأ غاسلوا هذه الأموال عادة إلى مجموعة من الأساليب والآليات للوصول إلى غاياتهم من خلال الحرص على محاولة إخفاء الطابع الأصلي لأعمالها و التستر وراء عدد من الأساليب المتبعة وأهمها :

3-1 التحويل والإيداع عن طريق البنوك وشركات توظيف الأموال:

يتم تحويل الأموال غير المشروعة وإيداعها في بنوك أو شركات توظيف أموال في إحدى الدول التي تسمح قوانينها المصرفية بأن يتم إعادة تلك الأموال المغسولة فيما بعد إلى الوطن الأصلي للمودعين وهنا يمثل البنك أو شركة توظيف الأموال أداة غسل الأموال القذرة الناتجة عن عمل غير مشروع وجعلها تبدو وكأنها أموال مشروعة.

3-2 الصفقات النقدية:

حيث يقوم غاسلو الأموال القذرة بتحويل العملة المحلية ذات القوة الشرائية الضعيفة والمتجمعة لديهم من الأعمال غير المشروعة إلى ذهب، أو مجوهرات، أو غيرها من الأصول التي يمكن بيعها في الخارج مقابل العملات الأجنبية ذات القوة الشرائية العالية، ومن ثم إيداع تلك الأموال المحصلة في البلد الأجنبي نفسه، وهكذا تكون تمت عملية غسل الأموال القذرة، ويمكن أن يلجأ غاسلو الأموال القذرة إلى عقد الصفقات النقدية كشراء السيارات الباهظة الثمن أو اللوحات الفنية النادرة نقداً بدون إبلاغ السلطات لمعرفة المصدر الحقيقي للأموال.

3-3 إعادة الإقراض:

قد يقوم غاسلو الأموال باختيار إحدى الدول الأجنبية التي تتوافر فيها العديد من المزايا والتسهيلات المالية كعدم وجود ضرائب على الدخل وضعف الرقابة البنكية وسهولة شراء وتأسيس الشركات ومن ثم يقومون بإيداع أموالهم القذرة لدى بنوك هذه الدولة ثم بعد ذلك يتقدم المودعون (غاسلو الأموال القذرة) بطلب قرض من أحد البنوك المحلية في بلد آخر بضمان تلك الأموال المودعة في بنك الدولة الأجنبية، مما يمكنهم من الحصول على أموال نظيفة في مظهرها يمكنهم التعامل بها في شراء ممتلكات أو عقد صفقات تجارية أو غيرها من النشاطات.

3-4 المستندات والفواتير المزورة:

وهي التي تتم غالباً من خلال عمليات الاستيراد والتصدير، فصاحب الأموال القذرة يقوم بإنشاء أو شراء عمل تجاري في الدولة التي جلبت منها الأموال، ويقوم بنفس الشيء في الدولة التي تودع فيها الأموال، وتتمثل عملية الغسيل في هذه الحالة في شراء وبيع السلع والخدمات عن طريق عمليات صورية، حيث يشتري غاسل الأموال سلعاً من الشركة التي يراد تحويل الأموال إليها وذلك بإحدى الصور التالية رفع قيمة السلعة (الخدمة) الواردة في الفاتورة ويكون الفرق هو المال المغسول. أو إرسال فواتير مزورة بالكامل فيكون المال الإجمالي المدفوع هو المال المغسول.

3-5 أجهزة الصراف الآلي (ATM) :

وهي بطاقات الصراف الآلي وتعرف ببطاقات الائتمان و التي يتم صرف الأموال من البنوك بواسطتها من خلال ماكينات الصرف الآلية الخاصة بالبنوك، والمنتشرة على مستوى العالم، فمعظم البنوك حالياً تصدر بطاقات للصرف من أي فرع من فروعها في العالم، فغاسل الأموال في هذه الحالة يقوم بصرف المال من أية ماكينة صرف آلية في بلد أجنبي، ثم يقوم الفرع الذي صرف من ماكينته

بطلب تحويل المال إليه من فرعه مصدر البطاقة فيقوم ذلك الأخير بالتحويل تلقائياً.

3-6 الخدمة البنكية الالكترونية ONLINE BANKING:

تعتبر عملية غسيل الأموال بواسطة شبكة الإنترنت من أحدث طرق غسيل الأموال المشبوهة وأيسرها في التعامل مع البنوك حيث يستطيع غاسل الأموال الدخول إلى شبكة حسابات وأنشطة مالية ومصرفية مع أية جهة أو مؤسسة كقناة لأداء العمليات المختلفة مثل تحويل الأموال ودفع الفواتير، وهذه العمليات تنطوي على صعوبة كبيرة في التحقق من الهوية الحقيقية للشخص المنفذ للعملية المالية إضافة إلى انعدام أية آثار يمكن مراجعتها وتدقيقها.

3-7 أعمال مختلفة :

توجد العديد من الأعمال المختلفة التي يتم استخدامها في عمليات غسيل الأموال، مثل القيام بعمليات بيع أو شراء مجوهرات ومعادن ثمينة غير حقيقية ذات واجهات مزيفة يجرى في داخلها غسل العملة، كما تلعب صالات القمار ودور الملاهي وشركات الصرافة دوراً رئيساً في عمليات غسيل الأموال، وكذلك المزادات للقطع الفنية النادرة أو السيارات قديمة الطراز تشكل تربة خصبة لغسيل الأموال وشراء المحلات التجارية أو المشروعات الصغيرة الفاشلة حيث تصبح هذه المشروعات بعد فترة من أعظم الشركات الناجحة، وتكون أرباح هذه الشركات ما هي إلا أموال مغسولة.

4- عوامل ظهور وانتشار عمليات غسيل الأموال :

هناك العديد من العوامل التي ساهمت في ظهور وتفاقم ظاهرة غسيل الأموال في العالم ولاسيّما بعد التقدم التكنولوجي الهائل وعصر العولمة وانتشار الإنترنت، *وفيما يلي أهم تلك العوامل.*

4-1 العولمة وانتشار المعلوماتية

إن ظاهرة غسيل الأموال هي ظاهرة عالمية عابرة للقارات فهي ترتبط ارتباطاً وثيقاً بظاهرة العولمة والمعلوماتية، وقد انعكست ظاهرة العولمة على هذه العمليات مثل عولمة اقتصاديات الدول، وتحرير التجارة الدولية وسقوط الحواجز بين الدول وانتشار المعلوماتية وانتشار شبكة الإنترنت حيث أصبح العالم كله عبارة عن قرية صغيرة وأصبح لا أهمية للحواجز ولا للمسافات بين الدول وبعضها البعض، كل هذه العوامل جعلت عمليات غسيل الأموال تتم بصورة أكبر وأيسر ومثلت عاملاً مهماً من عوامل ظهورها.

4-2 السرية المصرفية

تقوم العديد من الدول في سبيل دفع عجلة الاقتصاد الوطني لديها ولجذب رؤوس الأموال وتشجيع الاستثمار فيها بسن القوانين والتشريعات لإضفاء السرية على حسابات العملاء في مصارف تلك الدول وذلك حرصاً على توفير قدر من الخصوصية للعميل والعمل على توفير مناخ مناسب ومريح للاستثمار، وقد أستغل غاسلو الأموال هذه السرية المصرفية لممارسة عملياتهم حيث أن سنّ تلك القوانين أدى إلى الخلط بين نوعين من السرية المصرفية بشكل ساعد على استغلال ذلك في ممارسة عمليات غسيل الأموال وهذين النوعين هما:

- سرية الحسابات المصرفية:

وهى تعنى التزام المصرف بعدم إطلاع أية جهة غير العميل أو من يفوضه على حساباته المصرفية وذلك باستثناء الجهات الرقابية العامة في الدولة كالبنك المركزي حيث يحق له ذلك بحكم طبيعة مهمته الأصلية وهي الرقابة والتفتيش على تلك البنوك ومتابعة مدى التزامها بالقوانين والأعراف المصرفية ومنها سرية العمل المصرفي.

- الحسابات المصرفية السرية:

وهي تلك الحسابات التي لا يعرف صاحبها الحقيقي بل يكتفى هنا بالإشارة لاسم العميل برقم أو رمز معين وقد يستخدم هذا الحساب لتمويل الأنشطة غير المشروعة بما فيها عمليات غسيل الأموال حيث لا يتم الإعلان عن اسم صاحب الحساب المصرفي.

3-4 ضعف عمليات الرقابة على المصارف والمؤسسات المالية

يؤدي ضعف الرقابة على أداء المصارف والمؤسسات المالية في الدولة إلى استفحال ظاهرة غسيل الأموال إذ من المعلوم أن المصارف وشركات الأموال تعد بمثابة الأوعية الرئيسة التي تتم من خلالها عمليات غسيل الأموال كما سبق توضيحه، وبالتالي فإن الأمر يتطلب وجود قدر عال من الرقابة والمتابعة لأداء البنوك والمؤسسات المالية للتأكد من قيامها بإتباع الإجراءات والأساليب المصرفية السليمة عند فتح الحسابات المصرفية للعملاء وإجراء الحوالات والأعمال المصرفية التي تنطوي على إيداع وسحب أو دفع الأموال.

4-4 ضعف القوانين والتشريعات المطبقة

يقوم غاسلو الأموال باستغلال ضعف التشريعات والقوانين المطبقة في بعض الدول لممارسة أعمالهم ولاسيما وجود الثغرات في القوانين المصرفية مما يستدعي ضرورة عمل مراجعة شاملة ودورية لحزمة القوانين والتشريعات المطبقة والحرص على سد ما أمكن من ثغرات قد يتسلل منها غاسلو الأموال، ومنها القوانين الخاصة بالسرية المصرفية كي لا تصبح تلك السرية ستارا لإخفاء والأموال الناتجة عن الجرائم.

5-4 التطور التقني في مجال المعلومات والاتصالات

إن التقدم الهائل في مجال تقنية المعلومات وتكنولوجيا الاتصالات قد ساهم وبشكل كبير في انتشار هذه الظاهرة td معظم دول العالم حيث إنتشرت أشكالاً جديدة لغسيل الأموال مثل غسيل الأموال بواسطة شبكة الإنترنت وانتشار بطاقات الصرف الآلية قد جعل من عمليات غسيل الأموال أكثر سهولة ويسراً.

6-4 غياب الاستقرار السياسي

مما لا شك فيه أن انعدام الاستقرار السياسي ووجود فوضى وغياب سيادة الدولة على ترابها الوطني نتيجة حروب أهلية أو نزاعات طائفية وغير ذلك يساهم بشكل كبير في تعزيز ظاهرة غسيل الأموال وذلك من عدة نواحي أهمها انعدام وجود السلطة يؤدي إلى فوضى عارمة مما يوفر بيئة خصبة لعصابات الجريمة المنظمة وشبكات التهريب والاتجار بالمخدرات لتمارس جرائمها والتي تعد عمليات غسيل الأموال واحدة منها. كذلك وجود حروب أهلية أو نزاعات طائفية يحفز تجارة السلاح والتي تلجأ الجهات المتنازعة للحصول عليه بكل ثمن فهي تقوم بتدبير أموال لشراء السلاح عن طريق تجارة المخدرات أو تهريب الأموال أو الاتجار بالرقيق وغيرها من الأنشطة غير المشروعة.

7-4 انعدام الوازع الديني والأخلاقي

إن سيطرة القيم المادية البحتة بين الأفراد والمجتمعات وانعدام الأخلاق يساهم بشكل كبير في نشوء الجرائم التي يتم غسيل أموالها، فالأديان السماوية جميعها حاربت الفساد والجريمة وضرورة التحلي بالأخلاق الكريمة والفضيلة فقد هذَّب الإسلام أتباعه، وحارب الجريمة وأسبابها بما فرض من تعاليم شرعية ونظم أخلاقية تحمي المجتمع وتصونه من أسباب الجريمة والانحراف، فالإسلام يدعو إلى إقامة الخير، ونبذ الشر، والقضاء على المنكرات.

5- حجم عمليات غسيل الأموال

تعد ظاهرة غسيل الأموال من المحظورات القانونية، حتى أن هناك إجماعًا دوليًا على مكافحة هذه الظاهرة بشتى الوسائل، مما دفع القائمين على غسيل المال إلى استخدام وسائل متطورة وتقنيات عالية للتمويه والتعتيم والتضليل عبر شبكة معقدة من الترتيبات والإجراءات، وعلى درجة عالية من السرية يصعب اكتشافها. وفي ظل ظهور نظام العولمة الاقتصادية وشيوع التجارة الالكترونية يزداد حجم الظاهرة بازدياد حجم المال المغسول، حيث تتم العملية في دقائق أو ثوان معدودة، مما يساعد في إخفاء هذه العمليات غير المشروعة، وبالتالي صعوبة تقدير الحجم الحقيقي للمال المغسول.

ويمكن أن تتم عملية غسيل الأموال القذرة في أي مكان في العالم، وعادة ما تتم هذه العملية في بلدان تقل فيها خطورة الكشف عن تلك الأموال، لضعف أو عدم وجود برنامج للكشف عن غسيل الأموال، أو في بلدان يرتفع فيها مستوى الربح الذي يتم الحصول عليه، ومع هذا :فإن معظم عمليات غسيل الأموال تتم في المراكز المالية الكبرى مثل: نيويورك، ولندن، وجنيف، وباريس، وزيورخ، وهونج كونج. ونظرًا لتشدد هذه المراكز في رقابة عمليات غسيل الأموال ومكافحتها، بدأ أصحاب المال الذي يراد غسله بالبحث عن دول ذات قوانين أقل صرامة في مكافحة هذه العملية، بحيث تمتاز: بسرية الحسابات والأعمال المصرفية، وتحرير الخدمات التجارية وإطلاقها، وضعف نظامها الضريبي، وتراخي رقابتها على المصارف، وأن يكون فيها شبكة اتصالات حديثة ومتطورة إن هذه الميزات موجودة في دول أوروبا كسويسرا ولوكسمبرج وروسيا واليونان، وفي آسيا : كهونغ كونج وتايوان، وجمهوريات آسيا الوسطى، ودول البحر الكاريبي كجزر البهاما وبنما وكولومبيا وغيرها .هذه الدول تكثر فيها عملية غسل الأموال لكن نستطيع القول إن عصابات غاسلي الأموال قد وصلت إلى معظم دول

العالم خاصة بعد التقدم التقني الهائل الذي يشهده العالم، مما يسهل التحايل على القوانين.

وقد أشارت مجموعة العمل المالي الدولية (FATF) Financial Action Task Force وهي منظمة عالمية متخصصة في مجال مكافحة غسيل الأموال إلى أن ما يتم غسله من الأموال الناجمة عن أنشطة وأعمال غير قانونية حول العالم واستنادًا إلى إحصائيات وتقديرات صندوق النقد الدولي لعام 1996 يتراوح ما بين 590 مليار , 1,5 - تريليون دولار سنويًا .وهذا يعادل ما بين 2 إلى 5 % من إجمالي الناتج العالمي، وهو أيضًا يمثل إجمالي الميزانيات السنوية لنحو30 إلى 40 دولة صغيرة- تقريباً-، كما أنه يكفي لسد نصف ديون العالم الثالث .(FATF, 2009) في حين تقدر هيئة الأمم المتحدة حجم المال المغسول سنويًا بنحو (800) مليار إلى (1,5) تريليون دولار. وهذا يعادل ضعف الإنتاج النفطي العالمي سنويًا تقريبًا علمًا بأن المبلغ تجاوز (3) تريليون دولار بعد العام 2002 ليصل في العام 2008 إلى 3,6 تريليون دولار بحسب تقرير رسمي أعدته وزارة الخارجية الأمريكية ورفعته للكونجرس (Us Depart. 2009). وهناك بعض التقارير الاقتصادية تقدر حجم المال المغسول فى عام 2008 مبلغ (5,1) تريليون دولار، ونسبة ما يتم غسله في المنطقة العربية تقدر بنحو1% من حجم هذه الأموال المغسولة. وتعتبر كل من الولايات المتحدة الأمريكية وسويسرا والمكسيك ملاذًا كبيرًا لغسيل الأموال، وأن 70% من الأموال المغسولة تأتي من تجارة المخدرات، والباقي من أنشطة أخرى كتجارة السلاح والرقيق الأبيض وتزييف العملات.وأشارت تقديرات الأمم المتحدة إلى أن حجم الأموال القذرة التي تتعرض لعمليات غسل في مختلف مناطق العالم أصبحت من الضخامة بحيث تتجاوز حجم التجارة الدولية للنفط، وأنها تأتي في المرتبة الثانية بعد التجارة الدولية للسلاح.

وقد جرت محاولات أخرى لتقدير حجم الأموال التي يتم غسلها على المستوى الدولي اعتماداً على تقديرات حجم عائدات الأنشطة الإجرامية التي تستنتج بدورها من تقديرات حجم الاقتصاد الخفي. ولإعطاء نظرة شاملة عن أهم طرق وأساليب قياس الاقتصاد الخفي. وتجدر الإشارة هنا إلى أن تقديرات الاقتصاد الخفي يمكن أن تتباين تبايناً كبيراً، تبعاً للطريقة المعتمدة في التقدير. ولا يمكننا الحديث عن طريقة "مثلى" لقياس حجم الاقتصاد الخفي، فكل أسلوب له جوانب قوة وضعف، ويخلص إلى رؤي ونتائج متفردة.

وأثبتت الدراسات المقارنة أن تعدد أساليب قياس حجم الاقتصاد الخفي، واختلافها، قد يؤدى إلى استنتاجات شديدة التباين عن حجم الاقتصاد الخفي ونموه في دولة معينة، في فترة زمنية محددة، الأمر الذي يفرض ضرورة توخي الحرص عند استعمال التقديرات التي تعتمد على طريقة واحدة في القياس، أو أثناء إجراء مقارنات بين حجم الاقتصاد الخفي في أكثر من دولة، أو دراسة حالة الاقتصاد الخفي في دولة معينة عبر فترات زمنية مختلفة حينما تكون التقديرات مستخلصة باستخدام أساليب متنوعة. عموماً، رغم تعدد محاولات تقدير حجم ظاهرة غسيل الأموال، بقيت هذه المحاولات متواضعة، وذلك راجع إلى عدد من الأسباب، من أهمها:

- الطبيعة المستترة لعمليات غسيل الأموال نفسها، فالأرباح متأتية من أنشطة غير مشروعة، وبالتالي لا توثق هذه العمليات ولا يعلن عن قيمة أرباحها، الأمر الذي يجعل عمليات غسل الأموال خارج نطاق الإحصاءات الاقتصادية الرسمية، كما هو الحال بالنسبة إلى مختلف أنشطة الاقتصاد الخفي.

- صعوبة حصر كافة الأنشطة غير المشروعة المرتبطة بعمليات غسيل الأموال، نظراً إلى تعددها وانتشارها، إضافة إلى صعوبة الكشف عن مختلف الأساليب المتبعة في عمليات الغسل و للقدرة الفائقة للقائمين على عمليات

الغسل على استحداث أساليب جديدة ومبتكرة، تماماً كلما لاحظوا أن أساليبهم كشفت من طرف السلطات المعنية بمكافحة ظاهرة غسيل الأموال.

– الطبيعة الدولية التي اكتسبتها عمليات غسيل الأموال، لارتباطها بأنشطة الجريمة المنظمة الدولية، ما يزيد من صعوبة التوصل إلى تقديرات ذات مصداقية حول حجم عمليات غسيل الأموال على المستوى الدولي. فغاسلو الأموال يعملون على الاستفادة من الفروق بين الدول فيما يتعلق بأنظمة وقوانين مكافحة عمليات الغسل، ومن ضعف التعاون الدولي في هذا المجال، وكذا من الامتيازات التي تقدمها المراكز المالية الحرة.

– أثناء محاولات تقدير حجم ظاهرة غسيل الأموال، لا يؤخذ في الاعتبار تراكم حجم رأس المال الإجرامي الأصلي لكون الأموال المغسولة هي كذلك مصدر لدخول "عائدات"، ذلك أنه بعد استثمارها أو توظيفها، تولد أرباحاً جديدة.

قرار غسيل الأموال مرتبط بصاحب الأموال نفسه، حيث يمكن لهذا الأخير المفاضلة بين غسل هذه الأموال أو استثمارها مباشرة أو استهلاكها، بحسب تقديره لمدى ضرورة عملية الغسل. يمكن للغاسل الاحتفاظ بعائده من الأنشطة غير المشروعة في شكل أموال سائلة. لكن إمكانية استفادته من هذه الأموال ستكون محدودة، نظراً إلى أنه لا يمكنه استعمالها في مختلف المعاملات التي يرغب في إتمامها، كما هو الحال بالنسبة إلى شراء منزل أو شركة مثلاً.

6- الآثار الاقتصادية لظاهرة غسيل الأموال

تعد عمليات غسيل الأموال ظاهرة اقتصادية متحركة ذات آليات تدفع كل منها الأخرى ويتولد عند كل منها دخلاً نقدياً وتصرفات عينية محركة لقوى العرض والطلب ومؤثرة على حركة الأجور والأسعار، وعلى معدلات الادخار والاستثمار، وعلى عمليات الإنتاج والتسويق والتمويل، وعلى حركة التجارة الخارجية استيراداً وتصديراً، وعلى موارد الدول واستخداماتها، وعلى عمليات

البنوك إيداعاً وإقراضاً.. الخ، فهو اقتصاد كامل يحتوى على كافة مكونات وعناصر الاقتصاد، وأن كان يطلق عليها تعبيرات مختلفة من بينها الاقتصاد الخفي **Hidden Economy**، وهو اقتصاد يرتبط بعلاقات متصلة ويخضع أيضاً لعوامل الركود والانتعاش، فهو يرتبط بالدورة الاقتصادية ومرتبط بدورة الأعمال.

نتناول بالتحليل في هذا الجزء مجموعة الآثار الاقتصادية والاجتماعية المترتبة على تنامى ظاهرة غسيل الأموال.

6-1 القطاع المالي

تشير تقارير "**FATF**" أن المؤسسات المالية، خاصة منها المصارف والأسواق المالية وشركات التأمين، تعد من أكثر القنوات المفضلة لدى غاسلي الأموال لتمرير عملياتهم على الصعيدين المحلى والدولي. فكما تعد المؤسسات المالية مصدراً أساسياً في تمويل الاقتصاد الشرعي، فهي كذلك وسيلة أساسية لتمويل الاقتصاد غير الشرعي، نظراً إلى تكلفتها القليلة بالنسبة إلى عمليات غسيل الأموال. وتواجه المؤسسات المالية المستخدمة من طرف غاسلي الأموال صعوبات إضافية في مجال إدارة أصولها وخصومها، وكذلك مختلف معاملاتها بطريقة ملائمة، مما يضر بسلامة القطاع المالي بأكمله. وسيتم التركيز في هذه النقطة على المخاطر التي تتعرض لها المصارف والأسواق المالية من جراء عمليات غسيل الأموال.

أ- المؤسسات المصرفية:

عرف القطاع البنكي حالات عديدة من الإفلاس التي كان فيها لغسيل الأموال دور بارز كحالة إفلاس البنك الأوروبي المتحد **(European Union Bank)**، وبنك الاعتماد والتجارة الدولي **(BCCI)**، الذي تسبب انهياره في حدوث هزة مالية عنيفة على مستوى الاقتصاد الدولي بأكمله في بداية

التسعينيات من القرن الماضي. كما أدى تدفق حجم كبير من الأموال القذرة تجاه العديد من بنوك دول البلطيق في الفترة نفسها (بداية التسعينيات) إلى انهيارها، حيث سارع المودعون بعد أن توصلوا إلى معلومات حول الموضوع إلى سحب أموالهم بعد فقدهم الثقة في تلك المصارف. وتعد عمليات السحب الفجائي من أخطر ما يمكن أن تتعرض له البنوك، لما يترتب عنها من مشاكل في السيولة. ونظراً إلى طبيعتها غير الشرعية، تبقى عائدات الأنشطة غير القانونية في حركة دائمة بحثاً عن الملاذ الآمن، مما يجعل عمليات إيداعها وسحبها أمراً طبيعياً وضرورياً، لما يمثل لها ذلك من محاولة التمويه والتغطية عن مصدرها، مما يجعل عمليات تحويلها متعلقة، بالأساس، بعوامل خارجية مرتبطة بمخططات غاسلي الأموال وليس بالمعطيات الاقتصادية، وبذلك يصعب على المصارف التنبؤ بحركة هذا النوع من الودائع.

عموماً، من أهم العواقب الاقتصادية التي يمكن أن تنجم عن استغلال النظام المصرفي في عمليات غسيل الأموال هي تلك التي حددتها لجنة بازل فيما يعرف بمخاطر السمعة، ومخاطر التركز، ورغم كون هذه المخاطر مترابطة ومتداخلة فيما بينها إلا أن لكل من هذه المخاطر تكلفتها الخاصة منها:

مخاطر السمعة ويقصد بها احتمال أن تسفر السمعة السيئة عن ممارسات وعلاقات بنك ما، سواء كانت صحيحة أم لا عن فقدان الثقة في نزاهته مما يؤدى إلى توقف التعامل مع البنك المعنى من طرف العملاء (مقترضين أو مودعين)، وكذلك المستثمرين، نتيجة الشكوك والإدعاءات حول قيامه أو مشاركته في عمليات غسيل الأموال. فكما هو معلوم تعد الثقة أهم رأسمال بالنسبة إلى المصارف وبما أن طبيعة أعمالها تحتم ثقة المودعين والدائنين والمستثمرين في هذه المؤسسات، وأي اهتزاز في هذه الثقة قد يؤدى إلى فقدان المقترضين من النوع الجيد، وبالتالى خفض القروض المربحة وزيادة مخاطر حافظة القروض بصفة عامة. ويمكن كذلك أن يقوم المودعون بسحب أموالهم،

مما يخفض مصدراً مهماً من مصادر التمويل قليل التكلفة بالنسبة إلى البنك، علماً أنه لا يمكن للبنك المعنى التعويل على الأموال التي يودعها غاسلو الأموال كمصدر ثابت من مصادر التمويل. فعلى الرغم من ضخامة هذه الأموال إلا أنها تكون خاضعة لعمليات سحب مفاجئة وغير متوقعة باستعمال الحوالات الإلكترونية وغيرها، مما يسبب مشاكل سيولة بالنسبة إلى البنك.

المخاطر الإجرائية ويقصد بها احتمالات الخسارة، المباشرة أو غير المباشرة، الناتجة من عدم الملائمة أو الإخفاق الراجع إلى إجراءات أو أشخاص، أو أنظمة داخلية أو إلى أحداث خارجية. وتعود أغلب المخاطر الإجرائية لوجود ثغرات في تطبيق البنوك لبرامجها، وإلى عدم فاعلية إجراءات الرقابة، إضافة إلى وجود نواقص في "إجراءات العناية الواجبة" المتعلقة بمعرفة هوية المالك المستفيد من الحساب. فإجراءات التعرف هذه تقي من علاقات العمل مع أشخاص وهميين أو شركات وهمية ليست لديها أصول مادية. وإذا ساد إحساس بعدم قدرة بنك ما على إدارة هذا النوع من المخاطر لديه بشكل فعال، فإن أعمال هذا الأخير يمكن أن تصبح عرضه للتعثر. وتظهر الخسائر المتعلقة بالمخاطر الإجرائية في حالة تعرض المؤسسات المصرفية لتخفيض أو إلغاء خدمة المراسلة البنكية، أو الخدمات بين البنوك، وازدياد تكاليفها. كما يكمن أن تنجم هذه الخسائر عن ازدياد تكاليف الاقتراض أو التمويل.

مخاطر التركز تتعلق هذه المخاطر باحتمال حدوث الخسارة لفرط الائتمان أو الإقراض لمقترض واحد. وكما هو معلوم فالأحكام واللوائح التنظيمية الإلزامية تحد عادة من منح القروض لمقترض واحد، أو لمجموعة من المقترضين ذوى الصلة فيما بينهم. فعدم المعرفة الدقيقة للبنك بعملائه وطبيعة الروابط الموجودة بينهم، تجعل من الصعب عليه قياس خطر التركز لديه والتحكم به، الأمر الذي قد يعرض البنك لمخاطر في هذا المجال، خصوصاً في ظل وجود مقترضين بينهم صلة أو مصدر دخل مشترك أو أصول مشتركة من أجل سداد المبالغ

المقترضة. وتنجم خسائر القروض أيضاً عن العقود غير القابلة للتنفيذ، والعقود المبرمة مع أشخاص وهميين. كما تنجم مخاطر التركز أيضاً عن جانب التمويل، حيث يمنى البنك بخسائر كبيرة في حالات السحب غير المتوقع من طرف كبار المودعين، الأمر الذي يمكن أن تكون له آثار بالغة في سيولة البنك، كما سبقت الإشارة إلى ذلك، خصوصاً بالنسبة إلى البنوك الصغيرة.

ب- الأسواق المالية

تشكل ظاهرة غسيل الأموال تحدياً حقيقياً، ليس فقط بالنسبة إلى الأسواق المالية الدولية الكبرى والمراكز المالية الحرة، وإنما أيضاً بالنسبة إلى الأسواق الناشئة فالواقع أن أي دولة منخرطة في النظام المالى الدولي، تواجه خطر استغلال اقتصادها من خلال أسواقها المالية في مثل هذه العمليات. وبالطبع فالأسواق الناشئة التي تفتح اقتصادها ونظامها المالى أمام تدفقات رؤوس الأموال الأجنبية، تصبح هدفاً سائغاً بالنسبة إلى غاسلي الأموال، بالنظر إلى كثافة الجهود المبذولة من طرف سلطات الأسواق المالية الكبرى والعديد من المراكز المالية الحرة لمكافحة غسيل الأموال، الأمر الذي يحفز غاسلي الأموال على تحويل أنشطتهم إلى الأسواق الناشئة. إلا أن عمليات تحويل الأموال هذه، تتم باعتبارها نقاط عبور لغسيل الأموال القذرة في أية مشاريع تنموية، بل يجرى فقط استغلال أسواقها في عمليات مضاربة شديدة قد تعصف بهذه الأسواق. ويعتبر ما آلت إليه الأسواق المالية لجنوب شرق آسيا من الأمثلة القوية في هذا الإطار، فقد ساهم حقن الاقتصاد الإقليمي لهذه الدول بمليارات الدولارات الخاضعة لعمليات غسيل الأموال إلى حدوث مضاربات شديدة، أدت إلى حدوث سلسلة انهيارات مالية واقتصادية في هذه الدول، وامتدت إلى خارجها كذلك.

ج- *القطاع المالي ككل*

قامت العديد من الدراسات الاقتصادية المتعمقة طوال الأعوام العشر الأخيرة، بتقييم (Evaluation) دور المؤسسات المالية (مصارف، شركات التأمين، أسواق مالية) في عملية النمو الاقتصادي. وقد أكدت هذه الدراسات، بما لا يدعو إلى الشك، أن النمو الاقتصادي يعتمد بشكل كبير على مؤسسات مالية داخلية قوية، وأن التطور المالى له تأثير إيجابى كبير في النمو الاقتصادي، لما لهذه المؤسسات من دور أساسى في تجميع الادخار المحلى وإعادة تخصيصه واستثماره داخل أو خارج الدولة بما يعود بالنفع على الاقتصاد الوطني. فكما أن الاقتصاديات التي تنمو بسرعة تكون لديها مؤسسات مالية قوية، فإن المؤسسات المالية القوية تقود بدورها إلى تسريع النمو الاقتصادي. إلا أن عمليات غسيل الأموال تعيق تطور هذه المؤسسات الهامة، حيث يعمل القائمون على هذه العمليات على جعل هذه المؤسسات تتآكل من داخلها، عبر إفساد موظفيها ومسؤوليتها، مما يتيح لهم غسل أموالهم بسلاسة. وكما هو معلوم، فثقة العملاء أساسية لنمو المؤسسات المالية واستمرار أنشطتها، واضطلاعها بالدور المنوط بها في عملية التنمية، فالثقة والسمعة الجيدة تمثلان دعامتين أساسيتين بالنسبة إلى القطاع المالى بالنظر إلى طبيعة عمله، وبمجرد إحساس المودعين والمستثمرين بوجود شبهه فساد إدارى تهتز هذه الثقة. ويكون لغسيل الأموال أثر سلبي مضاعف في نشاط المؤسسات المالية في الدول النامية، لعدة أسباب من بينها كون أغلب المؤسسات المالية في العديد من هذه الدول تعتمد، تاريخياً وبشكل كبير، على الأصول العامة (Fonds Publics) أكثر من اعتمادها على الودائع الخاصة. ونجاح الإصلاح المالى الشامل فيها يرتبط، في جزء كبير منه، بدعم ثقة مختلف المدخرين في هذه المؤسسات حتى يتسنى إحلال رأس المال الخاص محل رأس المال العام، لكي ينطلق الاستثمار الخاص، وتزدهر الأعمال، ويجد المستثمرون المحليون

والأجانب الثقة اللازمة للاستثمار، فيسهمون بذلك في خلق الثروة والدخول وإنعاش التشغيل. كما أن ارتباط المؤسسات المالية التابعة للدولة بالفساد والصيت السلبي، يجعل من الصعب وجود مستثمرين مستعدين وقادرين على تحمل ما ينتج من هذا الصيت السلبي من خسائر بسبب عدم الثقة، خصوصاً بالنسبة إلى المتعاملين مع المؤسسة وعدم التخلص بشكل نهائي من تركة الفساد.

2-6 أثر غسيل الأموال في القطاع الإنتاجي

تؤثر عمليات غسيل الأموال بشكل مباشر في نمو "القطاع الحقيقي" وذلك من خلال الإضرار بالقطاع الخاص، وتحويل الموارد باتجاه أنشطة غير منتجه أو قليلة الإنتاجية. وذلك من خلال ما يلي:

أ- الإضرار بالقطاع الخاص

يعد استخدام "شركات الواجهة" من بين الأساليب الأكثر انتشاراً بالنسبة إلى عمليات غسيل الأموال، حيث يستفاد من هذه الشركات في عملية الحفاظ على العائدات غير الشرعية والتغطية عليها، حتى تبقى بعيدة عن أعين السلطات، وذلك بخلطها مع عائدات أنشطة أخرى شرعية. وتدخل شركات الواجهة هذه جزءاً من العائدات غير الشرعية في تمويل أنشطتها، حتى تتمكن من توفير منتجاتها بأسعار أقل من السعر الموجود في السوق، بل أكثر من ذلك، في بعض الحالات تعرض هذه الشركات منتجاتها بأسعار أقل من التكلفة الحقيقية لهذه المنتجات، ويعلل ذلك بكون هذه الشركات تحصل على نوع من الدعم المالى من طرف المنظمات الإجرامية بينما تحصل الشركات الشرعية على رأسمالها من الشق المالى الشرعى، مما يعطى شركات الواجهة امتيازاً تنافسياً على حساب الشركات الشرعية. وبالتالى يصبح من الصعب، إن لم يكن من المستحيل، أن تتمكن هذه الأخيرة من منافسة شركات الواجهة المدعومة مالياً، التي يتركز هدفها في صون وحماية أموالها "القذرة" أكثر من تحقيق الربح، مما

يساعد الجريمة المنظمة على امتلاك جزء مهم من شركات القطاع الخاص. وبذلك يتم الإضرار بقدرة مؤسسات قطاع الأعمال الخاص على البقاء والاستمرار، وما ينتج من ذلك من آثار سلبية أخرى على مستوى الاقتصاد الكلى ليعانى في مجمله من سوء تخصيص للموارد. وتزيد حدة هذه الآثار عندما يتعلق الأمر بالدول التي لا يزال القطاع الخاص فيها يخطو خطواته الأولى، ولا يقوى على منافسات من هذا النوع.

ب- تحويل الموارد

أوضح صندوق النقد الدولي (IMF) حول أساليب غسيل الأموال، أن الأموال التي يتم غسلها عبر قنوات أخرى غير قنوات المؤسسات المالية، غالباً ما يجرى توظيفها في الاستثمارات غير المنتجة أو ذات الإنتاجية المتواضعة بالنسبة إلى الاقتصاد الكلى، كشراء التحف والمجوهرات، أو العقارات...، حيث إن الأموال المغسولة، في معظم الأحوال، تتبع مساراً مختلفاً عن مسار الأموال المشروعة داخل اقتصاد دولة ما. فبدلاً من أن يتم توظيف هذه الأموال في مشاريع "منتجة" من أجل الاستثمار الأمثل في المستقبل، غالباً ما يتم توظيفها في استثمارات "عقيمة" بغرض الحفاظ على قيمتها وجعل عملية تحويلها أكثر سهولة. وكما هو معلوم، فهذه الاستثمارات لا تشكل قيمة مضافة بالنسبة إلى مجموع اقتصاد الدولة، فقد ثبت أنه في الولايات المتحدة الأمريكية، مثلاً، توظف أموال التهرب الضريبي في استثمارات تتسم بالمخاطرة رغم أنها يمكن أن تكون ذات مردودية أكبر في قطاع الأعمال الصغيرة. كما يمكن كذلك استعمال الأموال غير المشروعة في تمويل أنشطة مربحة من وجهة النظر الاقتصادية، لكن هذه الاستثمارات غالباً ما تكون قصيرة الأجل، مما يؤثر سلباً في مسار النمو الاقتصادي، ذلك أن صناعات بأكملها كالتشييد والبناء والصناعات الفندقية، يتم الاستثمار فيها، ليس استجابة لطلب محلى ولكن استجابة لمصالح غاسلي الأموال.

وفى الوقت الذي يرى فيه هؤلاء أن هذه النوع من الاستثمارات لا يتماشى مع مصالحهم، لا يترددون في تركه، محدثين بذلك انهيار للقطاع بأكمله، مما يؤثر في الاقتصاد الوطني وفى القطاعات الأخرى المرتبطة بالقطاع المنهار، ومن الأمثلة على ذلك الانهيار العقاري الذي حصل في ميامى في سنة 1980، وانهيارات مالية وقطاعية أخرى وقعت في جنوب شرق آسيا، أكثر من ذلك، قد تعمل المنظمات الإجرامية، في كثير من الأحوال، على تحويل مؤسسات الأعمال الإنتاجية إلى استثمارات عقيمة عن طريق تشغيلها لغرض غسيل العوائد غير القانونية، وليس كمؤسسات مدرة للأرباح. وبذلك فهذه الاستثمارات لا تلبى احتياجات الاستهلاك، ولا تفيد في الاستخدامات المشروعة والمنتجة. وبهذه الطريقة يتم تكريس موارد الدولة لاستثمارات عقيمة لا تشكل قوة دفعه حقيقية للإنتاج المحلى، مما يخفض من إنتاجية الاقتصاد الكلى. وتتجلى خطورة تحويل الموارد بهذه الطريقة بجلاء بالنسبة إلى الدول النامية عموماً، حيث إن استغلال هذه الموارد النادرة في أنشطة غير ضرورية أو قليلة المردودية يشكل خسارة حقيقية بالنسبة إلى النمو الاقتصادي في هذه البلدان.

3-6 الاستثمار:

يتميز غسيل الأموال بتأثيره السلبى على الاستثمار سواء على الدول التي خرجت منها الأموال غير المشروعة بهدف غسلها، أو على الدول التي يتم فيها الغسل. ففى الآثار المترتبة على خروج الأموال غير المشروعة:

يؤدى خروج رأس المال بالتأكيد إلى نقص الأموال التي يمكن أن تستغل في الاستثمار الداخلي للدولة فالطلب على النقد الأجنبي لتحويل الأموال غير المشروعة إلى عملة حرة يسهل تهريبها إلى الخارج يؤدى إلى تزايد الطلب على المعروض من هذا النقد بين المستثمر الحقيقي وبين صاحب المال غير المشروع الذي يريد نقله إلى الخارج والذى يلجأ إلى طرق غير مشروعة من

أجل كسب جولة المنافسة، مثل رشوة العاملين في الأجهزة التي تتعامل بالنقد الأجنبي، كالمصارف العامة منها والخاصة، أو بزيادة الذي يتم دفعه للحصول على النقد الأجنبي، الأمر الذي يؤدى إلى إحباط للمستثمرين الجادين فضلاً عن تبديد جزء هام من النقد الأجنبي الذي كان من الممكن استخدامه في الإستثمار هذا من جهة ومن جهة أخرى يؤدى إلى إحجام المستثمرين الأجانب من الاستثمار داخل تلك الدول.

أ- يؤدى نشاط غسيل الأموال إلى فساد مناخ الإستثمار ذاته ذلك أن أصحاب المدخرات المشروعة وهم يشاهدون أصحاب المدخرات غير المشروعة يمتنعون عن استثمار مدخراتهم داخل الدولة أو يهربون أموالهم إلى الخارج يحذون حذوهم محاكاة منهم لهم، وبذلك يسود مناخ غير ملائم للاستثمار. كما أنه يؤدى كذلك إلى تغلغل الاحتكار غير المشروع وسيطرته على اقتصاد الدولة بدلاً من وجود منافسة شريفة يستفيد منها صاحب الحاجة والمستهلك.

ب- إن خروج الأموال المحصلة من أنشطة غير مشروعة يبلغ في تأثيره أضعافاً مضاعفة لخروج الأموال المحصلة من أنشطة اقتصادية مشروعة، فالأخيرة تعنى أنها وظفت في خدمة الاقتصاد وأسهمت وخلقت فرص عمل من مستويات مختلفة، إلا أن الأموال المحصلة من أنشطة غير مشروعة تعنى إنها أضرت بالمجتمع، كما في الرشوة وتجارة المخدرات، كما حرمت المجتمع حتى من توظيف رأس ماله توظيفاً سليماً، وتزداد المشكلة عمقاً إذا كان النقد الأجنبي الذي يتم تهريبه نحو الخارج بقصد الغسيل تم الحصول عليه من قروض دولية إذ في الوقت الذي يرتب فيه عبئاً على الاقتصاد لا يستفيد منه بل يحرم منه بالكامل.

ج- إذا تم غسيل الأموال في الخارج فإن ذلك يؤثر على الاستثمار ومعدل النمو من خلال نقص التمويل الأجنبي اللازم لاستيراد الأجهزة اللازمة وقطع الغيار وذلك لتوسيع الطاقة الإنتاجية للاقتصاد والاستمرار حتى العمل اليومى.

كذلك دخول الأموال غير المشروعة يؤثر سلباً على الاستثمار في الدول التي يتم غسيل تلك الأموال فيها وذلك على النحو التالى:

- عدم اهتمام أصحاب الأموال غير المشروعة باستثمار هذه الأموال في مشروعات تخدم الاقتصاد الوطني بل ينصب اهتمامهم بتوظيف هذه الأموال في الاقتصاد الرسمي للعمل فقط على إضفاء صفة المشروعية عليها.
- أن هذه الأموال غير المشروعة لا تتصف بالاستقرار فهي تظل أموال قلقلة لأنها مذعورة، ومن ثم تنتقل من شكل لآخر من أشكال الاحتفاظ بالثروة، كما تتحول إلى ودائع، ثم أسهم وسندات، ثم شراء عقارات إذ أنها تتركز في أنشطة تسهيل تسللها، مما يجعلها لا تشكل إضافة حقيقية للطاقة الإنتاجية للاقتصاد القومي وهذا نابع من أن خروج هذه الأموال ليس اقتصادياً بقدر ما هو البحث عن ملاذ آمن من المصادرة.
- أن اتخاذ دولة ما مكاناً ما لغسيل الأموال التي تم تحصيلها من اقتصاد ما، قد يجعلها عرضة لاتخاذ بعض الإجراءات الاقتصادية الضارة بها مثل: تجميد أرصدة الدولة في الخارج، أو فرض عقوبات اقتصادية تضر صادراتها والاستثمار فيها، فضلاً عن أن اشتهار الدولة باتخاذها مكاناً لغسيل الأموال يضعف سمعتها ومصداقيتها الدولية الأمر الذي يقوض الدافع للإستثمار الجاد فيها خشية اختلاط هذه الاستثمارات بأموال الغسل مما يجعلها عرضة لمخاطر عديدة.

- تغلغل الأموال غير المشروعة في مشروعات وطنية في الدولة المحول إليها يقلل الثقة لدى المتعاملين مع تلك المشروعات ويضيع مشروعيتها الاقتصادية محل شك مما يؤثر سلبا على اقتصادها.
- يؤدى دخول الأموال غير المشروعة في القطاع المصرفي إلى فقد الثقة في المؤسسات المالية، وبالتالي يصبح من الصعب توجه الاستثمار أو المساعدات الخاصة إلى دول الملاذ، والأخطر من ذلك لو تمكن غاسلوا الأموال، الأموال الذي يضر حتماً بالتنمية لأن المؤسسات تصبح أقل جاذبية لرأس المال المشروع.

4-6 الادخـــــار

تؤثر ظاهرة غسيل الأموال على الادخار في كونها سوف تؤدي إلى:

- هروب رؤوس الأموال إلى الخارج دون عودتها وهذا يؤثر سلباً في حجم المدخرات المحلية، وبالتالي تصبح الدولة عاجزة عن الوفاء بالاستثمار مما ينعكس سلباً على ميزانية الدولة، فيؤدى إلى عجزها ومن أجل تغطية هذا العجز فإنها تعمل جاهدة على زيادة الضرائب وأوعية الضرائب التي تستطيع الوصول إليها، مما يزيد العبء الضريبي عليها، مما يدفع الدولة إلى الاقتراض الخارجي الذي يزيد المديونية الخارجية وما تحمله من أخطار التبعية. كما قد تلجأ الدولة إلى التمويل بالإصدار النقدي الجديد، واللجوء إلى هذه الوسيلة يؤدى إلى مزيد من هروب رأس المال إلى الخارج تجنباً للضرائب المرتفعة على الأصول التي يجرى تقويمها بالعملة المحلية.
- قد تبقى الأموال محل الغسل داخل البلاد وفى أيدي أصحابها دون ضخها في الاقتصاد الوطني مما يعتبر اكتنازا. أو أن يتم توجيه هذه الأموال إلى طرق الاستهلاك عن طريق شراء الذهب، والتحف الفنية والأثرية، وشراء العقارات

بمختلف أنواعها بهدف المضاربة على أسعارها لا بقصد استثمارها، ويعنى كل ما سبق إن هناك علاقة عكسية بين غسيل الأموال والادخار المحلى.

-قد يتم إعادة توطين الأموال المهربة جزئياً وغالباً ما تكون هذه الأموال بالعملة الأجنبية ويحتفظ بها أصحابها، ومن ثم تبقى في نظام الاكتناز فلا تتحول إلى استثمار ومن ثم بتأثير الادخار المحلى بالفارق بين المبالغ المهربة والمبالغ المستثمرة.

5-6 عناصر السوق النقدي

لظاهرة غسيل الأموال آثار سلبية على عناصر السوق النقدي من خلال ما يلي:

سعر الصرف: إن زيادة المعروض من العملة الوطنية مع زيادة الطلب على العملات الأجنبية التي يتم تحويل الأموال المهربة إليها سواء بقصد الإيداع في البنوك الخارجية أو الاستثمار الخارجي يشكل انخفاضاً لقيمة العملة الوطنية مقابل العملات الأجنبية. وقد تلجأ الدولة التي تعانى من غسيل الأموال إلى تقويم عملتها –أي خفضها أمام العملات الأجنبية – بقصد جذب رؤوس الأموال الأجنبية للدخول إليها في شكل استثمارات أو زيادة وكذلك تشجيع مواطنيها خارج الحدود للدخول بما في حوزتهم من النقد الأجنبي. إن زيادة التدفقات من النقد الأجنبي تؤدى إلى زيادة الطلب على النقد المحلى مما يدفع في اتجاه رفع سعر الصرف للعملة الوطنية عائقاً أمام دخول رأس المال الأجنبي بشكل مباشر أو غير مباشر أو حتى أموال المقيمين الموجودة في الخارج من مصادر مختلفة.

سعر الفائدة: وأن لجوء بعض الحكومات إلى التمويل التضخمي سوف يؤدى إلى مزيد من هروب رؤوس الأموال إلى الخارج تجنباً للضريبة التضخمية على الأصول المقومة بالعملة المحلية والناتجة عن التوسع النقدي، ولمواجهة هذا

الوضع قد تتخذ مجموعة من الإجراءات تتضمن تعديل أدوات السياسية النقدية (كمعدلات الفائدة وسعر الصرف الأجنبي)، فإذا كان معدل الفائدة حراً يخضع لظروف العرض والطلب فإن التوقعات المتزايدة حول تخفيض قيمة العملة سوف يؤدى إلى ارتفاع سعر الفائدة، كما قد يترتب على ذلك تدهور الاحتياطيات الدولية لمحاولة تثبيت سعر الصرف.

وتؤدى عمليات غسيل الأموال إلى حدوث ضغوط تضخمية داخل الاقتصاد الوطني وتدهور القوة الشرائية للنقود وانخفاض قيمة العملة الوطنية، فتزايد نشاط الاقتصاد الخفي يؤثر على السياسية النقدية من خلال سلوك القاعدة النقدية أي احتياطات البنوك والنقود السائلة التي يفترض أنها تحت تحكم وسيطرة البنوك المركزية، وبما أن نسبة النقود السائلة المستخدمة في الاقتصاد الخفي تعتبر مرتفعة، فإن سياسة البنك المركزي ليس لها أي تأثير مباشر على ذلك الجزء من القاعدة النقدية.

كما أن وجود الاقتصاد الخفي سوف يؤدى إلى أن يكون الطلب على النقود لأغراض إجراء المعاملات في هذا الاقتصاد لابد وأن يضاف على الدوافع الأساسية للاحتفاظ بالنقود. هذا ويتمتع المستثمرون في أسواق المال بالحرية في التعامل حيث علميات المضاربة الواسعة ضد عملات العديد من البلدان بصورة أدت إلى حدوث اضطراب أسعار الصرف وإشاعة حالة من التوتر وضعف الثقة مما يؤثر على مؤشرات أداء الاقتصاد الحقيقي والأضرار بفرص استمرار النمو. وقد تعرضت عملات العديد من الدول للانخفاض نتيجة تأثير التدفقات الهائلة للأموال الساخنة التي تتدفق من دولة لأخرى في أسرع وقت وعدم قدرة المؤسسات الدولية والمحلية على السيطرة على هذه الأموال وكذلك انقضاء عصر سيطرة البنوك المركزية على أوضاع العملات الأجنبية.

إن غسيل الاموال بشكل عيني يؤدى إلى زيادة حجم الواردات الأجنبية ومن ثم المساهمة في حدوث اختلال في الحساب الجاري لميزان المدفوعات وزيادة المعروض من عملة الدولة مقابل الدول الأخرى ومن ثم اتجاه قيمة العملة الوطنية إلى الانخفاض خاصة في ظل الاتجاهات العالمية الراهنة إلى تطبيق سياسات اقتصادية أكثر انفتاحاً على الاقتصاد العالمي.

أسواق العملات لإدراك مدى ثقل المضاربين في أسواق العملات وحجم أرباحهم الهائلة يلاحظ أن الحجم السنوي لتجارة العملات العالمية يبلغ أكثر من 50 ضعف حجم التجارة السلعية العالمية التي بلغت قيمتها أكثر من عشرة آلاف مليار دولار عام 1997، وهكذا فإن حجم تجارة العملات يمكن أن يكون 500 ألف مليار دولار.وتتعدد الأمثلة حول الصراع بين كبار المضاربين الدوليين وبين اقتصاديات الدول الآسيوية حول تجارة العملات، فالأخيرة في حاجة إلى توظيف رؤوس الأموال المتاحة لديها في تمويل الاستثمارات وحركة التجارة الفعلية وليس لإبقائها هائمة في أسواق العملات تثير الاضطراب وعدم الاستقرار وتنقل مليارات الدولارات من الاقتصاديات الصاعدة إلى كبار المضاربين.

6-6 الدخـــل القـــومي

تمثل الأموال الهاربة إلى الخارج لإجراء عمليات غسيل لها في البنوك الخارجية استقطاعات من الدخل القومي وتعتبر نزيفا للاقتصاد الوطني إلى الاقتصاديات الخارجية، فهذه الأموال المحولة تكون على حساب بقية أصحاب الدخول المشروعة في الدول، فالأفراد الذين يجنون الرشاوى والعمولات والقروض دون ضمانات إنما يحصلون على جانب هام من الدخل الحقيقي يتم تحويله للخارج يتم استثماره لمصلحة اقتصاديات الدول المضيفة لرأس المال وحرمان الاقتصاد الأصلي من استثماره في مشروعاته المحلية. فهذه الدول – التي تنزح منها رؤوس الأموال – تحرم من القيمة المضافة إلى الدخل وما يرتبط به من

توفير فرص العمل وزيادة الإنتاج وتوازن الأسعار واستقرارها، فعملية غسيل الأموال تساهم في زيادة معدلات الاستهلاك بشكل يفوق الدخل القومي محدثة نقصاً في الادخار وزيادة في الاستهلاك دون حدوث زيادة مماثلة في الناتج المحلى الإجمالي.

وعن جدوى الدخول غير المشروعة أجريت بعض الدراسات في الولايات المتحدة ووجد أن هذه الدخول مسؤولية عن انخفاض الإنتاجية في الاقتصاد الأمريكي بنسبة 27% حيث ينمو القطاع الاقتصادي غير الرسمي بمعدل أسرع من معدل نمو اقتصاديات القطاع الرسمي، وعلى النقيض أظهرت بعض الدراسات أن الاقتصاد الخفي سواء كان مشروعاً أو غير مشروع له من الآثار الإيجابية على بعض المجتمعات مثل أسبانيا التي يساهم فيها الاقتصاد الخفي في استيعاب حوالي ثلث قوة العمل هناك ويرفع من مستوى المعيشة الفعلي للأفراد عن المستوى المتحقق من الدخل الرسمي.

وفى دولة كالهند يلاحظ أن فشل سياسة توزيع الدخول لا يرجع إلى ضعف النمو الاقتصادي بقدر ما يرجع إلى الفساد الإداري والسياسي والهيكل الاجتماعي، وفى كثير من البلدان الأفريقية ارتبط الفساد السياسي واستغلال النفوذ وما يرتبط بهما من أنشطة غسيل الأموال بحدوث اختلال في توزيع الثروات والملكيات حيث استطاعت الأقليات الموالية للدول الاستعمارية السابقة من إقامة علاقات خاصة مع القادة الإداريين والسياسيين الجدد نتجت عنها الرشاوى وتعرضت أموال المعونات والقروض للنهب والاختلاس والإيداع في البنوك الخارجية في حسابات سرية للعديد من المسئولين في الدول النامية، ويساهم هذا الإجراء في اختلال توزيع الدخل حيث يتحمل أصحاب الدخل المحدود أعباء الاقتراض الخارجي وأعباء خدمة الديون وإعادة جدولتها. ويدفع هذا الخلل في العدل الاجتماعي بعض هؤلاء غير القادرين في الحصول على

دخول غير مشروعة وارتكاب جرائم الرشوة والتربح غير المشروع وشيوع ظاهرة الفساد الإداري والمالي.

وتؤدى عمليات غسيل الأموال إلى الحد من قدرة السياسة المالية على إعادة توزيع الدخل القومي بشكل يحفظ التوازن والاستقرار الاجتماعي وذلك بسبب التهرب الضريبي المؤثر في الموارد المالية اللازمة للإنفاق على الخدمات الاجتماعية والنفقات العامة، وعندما تعود الأموال المغسولة ثانية إلى داخل البلاد فإن ذلك مؤداه زيادة القوة الشرائية لفئات معينة تتصف بعدم الرشاده الاقتصادية في الإنفاق وما ينجم عنه من ارتفاع في الأسعار وانخفاض القوة الشرائية للنقود.

ولتفادى سوء توزيع الدخول تقوم بعض الدول بصرف تعويضات وإعانات للبطالة وإن كان هذا الإجراء لا يحقق الغرض المنشود حيث يحصل غير المستحقين على هذه التعويضات وتزيد الدولة من هذه المخصصات، ورغم ذلك كله ينخفض نصيب الفرد من هذه الإعانات ومثال لذلك أسبانيا التي يحصل فيها ما بين 7%-30% من المتقدمين للحصول على هذه المعونات يعملون بالفعل في أنشطة الاقتصاد الخفي.

ومع آثار التضخم على ذوى الدخول الثابتة يتم توزيع ثمار النمو الاقتصادي على نحو لا تراه بعض فئات المجتمع عادلاً، يحدث اختلالات هيكلية في الدخول ومستويات المعيشة وخلق توترات اجتماعية وسياسية داخلية بسبب تعارض أو تشابك المصالح مما يخلق نوعاً من جرائم العنف الاجتماعي والسياسي.

6-7 ميزان المدفوعات ومالية الدولة :

يتأثر ميزان المدفوعات بعناصره الميزان التجاري وميزان العمليات الرأسمالية والاحتياطيات النقدية الأجنبية بحجم عمليات غسيل الأموال، حيث هروب رؤوس

الأموال إلى الخارج بقصد الغسيل وزيادة حجم الواردات لا سيّما الواردات الاستهلاكية تحدث خللا في الحساب الجاري لميزان المدفوعات كما إن نقص حجم المدخرات المحلية يدعو إلى اللجوء للقروض الدولية حيث المديونية الخارجية وما تشكله من أعباء على الاقتصاد لوطني من خلال خدمة الديون وأقساطها وعدم القدرة على السداد، هذا بالإضافة إلى سوء استخدام المعونات والقروض الدولية في قطاعات لا تهم غالبية أفراد المجتمع. ويمكن القول أن تزايد حجم عمليات غسيل الأموال يعمق العجز في ميزان المدفوعات من خلال ضعف الاستثمارات المحلية والأجنبية وما يترتب على ذلك من انخفاض الإنتاجية وانخفاض حجم الصادرات واستمرار تزايد الواردات وضعف القدر التنافسية والتلاعب في قيمة الصفقات التجارية.

إن الدول التي حققت حتى الآن معدلات مرتفعة من النمو الاقتصادي رغم الفساد الخطير قد تجد نفسها تدفع ثمناً أعلى في المستقبل، ذلك أن الفساد يغذى نفسه بنفسه ويخلق لولبا متسعاً من العوائد غير المشروعة حتى تتقوض التنمية في نهاية الأمر وينعكس مسار سنوات التقدم، كذلك فإن نفس النمو الذي سمح بالفساد في الماضي يمكن أن يؤدى إلى حدوث تحول من الأنشطة المنتجة إلى صراع غير منتج على تحقيق العوائد.

كذلك الحال بالنسبة لمالية الدولة حيث تعتبر الموارد السيادية وأهمها الضرائب موردا هاماً للتنمية نجد أن عمليات غسيل الأموال تسهم في خفض هذه الموارد حيث التهرب من الضرائب وتشويه عناصر النفقات الحكومية، إذ من المتوقع أن يبدد السياسيون المرتشون موارد عامة أكثر من البنود التي يسهل ابتزاز رشاوى كبيرة منها مع الاحتفاظ بسريتها كالسلع التي يتم إنتاجها في أسواق تنخفض فيها درجة المنافسة والتي يصعب مراقبة قيمتها. تمثل الأنشطة المرتبطة بعمليات غسيل الأموال أنشطة هاربة من سداد الضرائب ينجم عنها ضعف الموارد للدولة وتزايد الديون العامة واستمرار العجز في الموازنة العامة،

إن أهم ما يبعث على القلق الاجتماعي شعور الأفراد ذوى الدخل المحدود بالغبن في المعاملة حيث يتهرب القادرون على سداد الضرائب في الوقت الذي يحصلون على نفس الخدمات والرعاية التي يحصل عليها دافعو الضرائب والذين يتحملون وحدهم عبء هذه الخدمات. إن ضآلة الموارد المالية للدولة يساهم في تخفيض حجم الإنفاق العام الذي قد يمس قطاعات حيوية كالإسكان والصحة والتعليم والبحث العلمي والضمان الاجتماعي، وقد يدفع هذا الوضع الدولة إلى البحث عن تمويل آخر يتمثل في الإصدار النقدي الجديد أو الاقتراض الداخلي والخارجي وما ينجم عن ذلك من تزايد حجم الدين وفوائده، كذلك الاستمرار في فرض الضرائب جديدة تحدث آثاراً سلبية على المتغيرات الاقتصادية والاجتماعية من نقص الدخول الحقيقة وتقلص حجم الاستثمارات والتشجيع على التهرب الضريبي وهكذا.

8-6 معدلات التضخم و أنماط الاستهلاك:

تساهم علميات غسيل الأموال في تعزيز الطلب الكلى مصحوباً بتدهور القوة الشرائية للنقود. أن هذه العمليات لا تخلو من تدفق نقدي إلى تيار استهلاكي محدثاً ضغطاً على المعروض السلعي من جانب الفئات التي يرتفع لديها الميل الحدي للاستهلاك، كما أن التوسع الحكومي في الإنفاق العام في الدول النامية وما يرتبط به من فساد يمكن أن يؤدى إلى تبديد الإيرادات العامة في الإنفاق المشوب بالتجاوزات المالية غير المشروعة والملوثة باستغلال النفوذ الإداري. ذلك إن عمليات غسيل الأموال وما يرتبط بها من التهرب من سداد الضرائب المباشرة ومعاناة الدول من نقص الإيرادات العامة عن النفقات العامة أدى إلى فرض المزيد من الضرائب غير المباشرة التي كان لها أثرها في زيادة المستوى العام للأسعار المحلية وارتفاع معدلات التضخم التي تفرض تكلفة يتحملها أي محتفظ (حائز) لأصول مقومة بالعملة المحلية، وعندما يميل التضخم إلى الارتفاع فإن توقعات الأفراد حول معدل التضخم في المستقبل تؤثر على الكمية

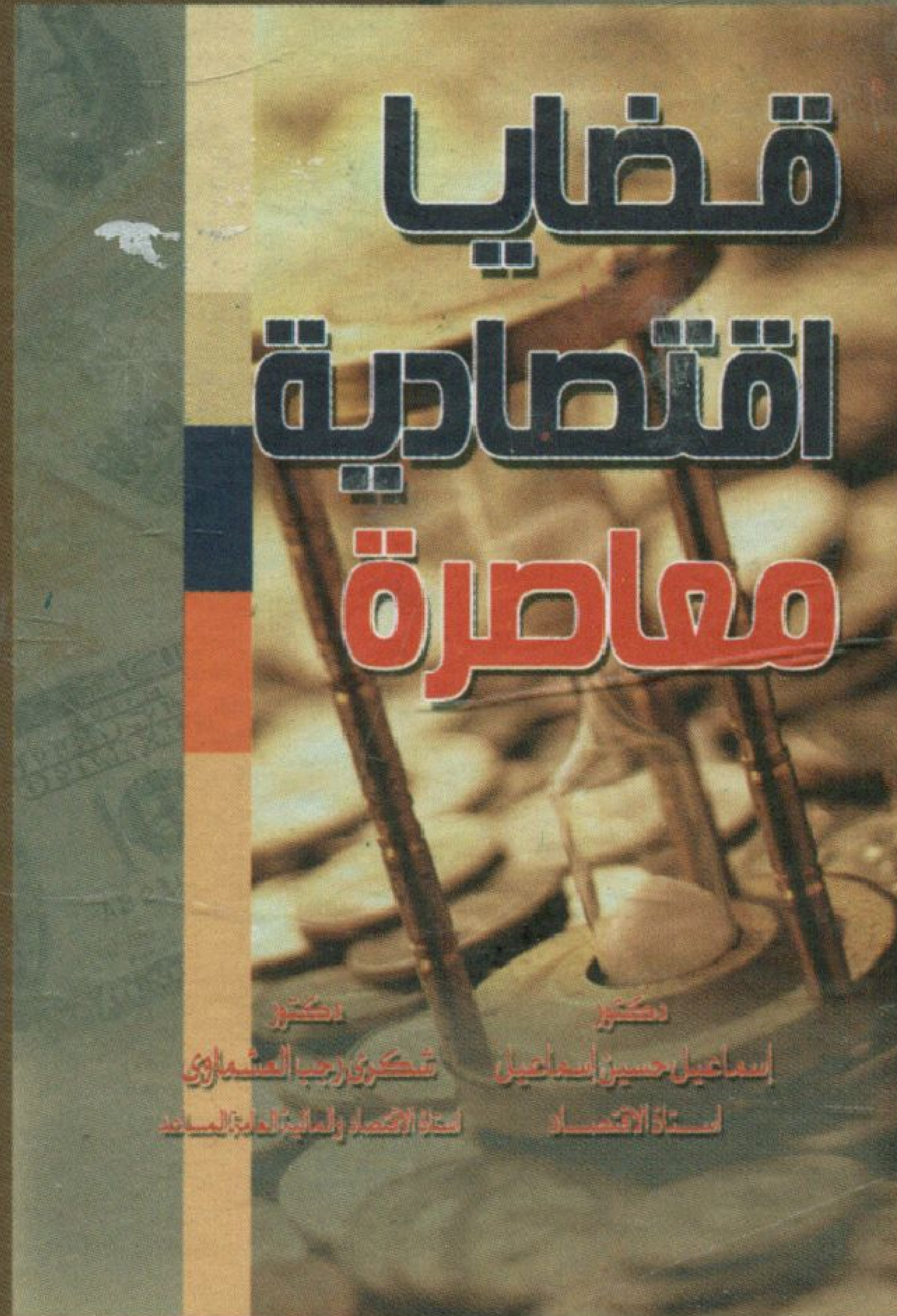
التي يرغب الأفراد في الاحتفاظ بها من الأرصدة النقدية بالعملة المحلية. فالتضخم يشجع على تحويل العملة المحلية إلى عملات أجنبية أو إلى أصول مالية مقومة بالعملات الأجنبية، ونظراً لافتقار الدول النامية إلى وجود أسواق مالية واسعة فإن ذلك يساهم في هروب رؤوس الأموال إلى الخارج حيث تبدو هذه الأصول أقل جاذبية للاستثمار.

كذلك تتسم التصرفات الاستهلاكية وأنماط الإنفاق في حالات الحصول على دخول غير مشروعة غير ناتجة عن جهد إنتاجي حقيقي بالسفه والتبذير كالإنفاق على المخدرات والدعارة والقمار وغيرها في المجالات غير المشروعة، مما يعني انتشار الاستهلاك المظهري وزيادة الطلب عن الاحتياجات وزيادة معدلات الفاقد وتبديد الموارد المتاحة. وتتجه العصابات المرتبطة بغسيل الأموال إلى نمط الإنفاق الضار حيث شراء السلاح والمتفجرات لمقاومة السلطات الأمنية في حالة المواجهة إضافة إلى الإنفاق على التصفية الجسدية لزعماء العصابات المناوئة لهم وإتباعهم والإنفاق على دعم الإرهاب والعنف والتبرع للتنظيمات المشبوهة من أجل الحصول على مساعدتهم سياسياً.

تم بحمد الله







التنمية المستدامة

التنافسية

اقتصاد المعرفة

الاستثمار الأجنبي المباشر

التجارة الإلكترونية

اقتصاديات الشراكة بين القطاع العام والخاص مع الإشارة للتجربة المصرية

اقتصاديات الفساد

اقتصاديات الفقر

ظاهرة غسيل الأموال وآثارها الاقتصادية





